ÖZLEM DENİZMEN



ile Para Durumu

CEBİNDE MUCİZE YARAT!

İster memur ol, ister milyoner

Parasını yöneten, hayatını yönetir!

DESTEK @ EKONOMİ

ÖZLEM DENİZMEN

CEBİNDE

MUCİZE YARAT

İster memur ol, ister milyoner

parasını yöneten,

hayatını yönetir!



CEBİNDE MUCİZE YARAT
ÖZLEM DENİZMEN

Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Editör: Ayten Koçal
İllüstrasyonlar: Cahit Çelikel
Kapak ve Sayfa Tasarım: İlknur Muştu

Destek Yayınları: Şubat 2012
Yayıncı Sertifika No: 13226

DESTEK YAYINEVİ: 217
KİŞİSEL FİNANS : 1

İnönü Cad. 33/4 Gümüşsuyu Beyoğlu / İstanbul
Tel:(0212) 252 22 42
Fax:(0212) 252 22 43
www.destekyayinlari.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/ DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari

facebook.com/paradurumu
twitter.com/paradurumutv
twitter.com/ozlem_denizmen

Bu kitabın içerdiği bilgiler, faiz ve düzenlemeler Nisan 2012 tarihinde geçerli olan oran ve uygulamaları içermektedir.

Herşeyde olduğu gibi, kişisel para yönetimi konularında da tek bir doğru yok. Doğrular var. Bunlar da kişinin karakteri, tecrübeleri, beklentileri, hedeflerine göre farklılaşabilir. Ben bu kitapta size tüm dünyada kabul gören temel bilgileri ve tavsiyeleri paylaştım. Her zaman son karar sizin.

Özlem Denizmen Kimdir?

İş kadını, sosyal girişimci, yapımcı ve anne

Hayatın bütününün bir eğitim olduğuna inanan Özlem Denizmen, lisans eğitimini Cornell Üniversitesi Endüstri İşletmeciliği bölümünde tamamladı. Sonra, MIT Sloan School of Management'ta MBA (Finans) yüksek lisansı yaptı. Ayrıca, Stanford'da "Etkileme Teknikleri", GE Crotonville Merkezi'nde "Liderlik", Harvard Business School'da "İleri Seviye Yönetim" programlarını bitirdi.

İş yaşamına 1994 yılında ABD'de başladı. Çalışma hayatının temeli 'finansal planlama' olan Denizmen, ilk olarak "Finansal Analist" olarak Merrill Lynch Yatırım Bankası'nda görev aldı. Ardından Türkiye'ye dönerek iş hayatına Garanti Yatırım Bankası'nda devam etti. 2000'den bu yana Doğuş Grubu'nda Bütçe Planlama, Strateji, İş Geliştirme, Yatırımcı İlişkileri başta olmak üzere çeşitli görevler üstlendi. Denizmen, halen Doğuş Holding Strateji Bölüm Başkanlığı, Denizmen, halen Doğuş Holding Strateji Bölüm Başkanlığı, Doğuş Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeliği ve Doğuş Oto Yönetim Kurulu üyeligi görevlerini sürdürüyor.

Dünya Bankası ve Amerikan Dışişleri Bakanlığı "Kadının Sermayeye Erişimi" komite üyesi olan Denizmen, 2010 yılında Türkiye'de PARA DURUMU sosyal girişimini başlattı. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından 'Türkiye'nin kitlelere ulaşan ilk ve tek finansal okuryazarlık inisiyatifi' olarak tanınan Para Durumu, ülkemizde bireysel para yönetimi bilgisinin artması, Türk insanının daha mutlu ve finansal huzurlu bireyler olması amacıyla yolunda ilerliyor. Hazırlayıp sunduğu TV programı, POSTA Gazetesi, Hürriyet Turuncu gazetesi ve Elele dergi yazıları, katıldığı radyo-TV programları ve verdiği seminerlerle Türk insanının bireysel finansman konularında bilinçlenmesi için yoğun çaba harcıyor.

İş ve Meslek Sahibi Kadınlar Derneği (Business and Professionel Women/BPW) tarafından geçen yıl sosyal girişimcilik alanında yılın en başarılı kadını seçtiği Denizmen, sivil toplum, girişimcilik ve liderlik konularında önemli ödüllerin sahibi oldu.

- 2010 yılında OBAMA Beyaz Saray Girişimcilik Zirvesi'ne katılan 5 Türk'ten biri seçildi.

- Geçen yıl Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum/WEF) tarafından 'Genç Küresel Liderler' listesine seçildi.

- Amerikan Türk Cemiyeti tarafından '2011 Genç Cemiyet Lideri' seçildi.

- Türkiye Özel Sektör Gönüllüleri Derneği tarafından '2011 En Başarılı Gönüllü Jüri Özel Ödülü' ile ödüllendirildi.

Özlem Denizmen, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), Yatırımcı İlişkileri Derneği (TÜYİD), OECD Finansal Eğitim Zirvesi, Dünya Ekonomi Forumu (Davos-World Economic Forum) Avrupa Birliği ve Orta Asya Komitesi ve Uluslararası Çocuk ve Gençlik Finansal Eğitim (Child and Youth Finance International) Danışma Kurulu üyesidir. Ayrıca her yıl Münih'te düzenlenen yeni fikirler konferansı Digital- Life- Design (DLD) Türkiye fahri temsilcisi de olan Özlem Denizmen, evli ve iki çocuk annesi.

Para Durumu

Para Durumu sosyal bir girişim. Amacı, ülkemizdeki bireysel para kullanım bilincini artırmak. Tüm bireylerin nasıl oy vermek hakklarıysa, temiz ve doğru bilgi sahibi olmak da hakları.

Bu vesile ile bu girişimi başlatmamda bana cesaret veren, patronum Sn. Ferit Şahenk'e *huzurlarınızda teşekkürü borç bilirim. Ferit Bey'e gidip, "Türkiye'de tasarruf bilincini geliştirmek için bir hareket başlatmak istiyorum. İçinde televizyon programı, yazılar, internet, seminerler, kamu ve özel kurum işbirlikleri, sosyal medya olan bir bireysel finans bilgilendirme platformuna ne dersiniz?"* dedim.*'Türkiye için herşeye varım, yürü Özlem' dedi. Ve beni finansal okuryazarlık girişimcisi olma yolunda hem cesaretlendirdi, hem de güçlendirdi. Her girişimin arkasında önemli insanlar olur. Benim için de Ferit bey, eşim, çocuklarım, annem, babam, anneannem, ekibim... Onlar olmasaydı ben bugün bu kitabı size yazamazdım. Ne mutlu bana!*

GİRİŞ

Mars'ta paranın anlamı yok

Bir yere ulaşmanın ilk adımı, olduğunuz yerde

kalmayacağınıza karar vermektir.

John Morgan

Diyelim, "1 milyon dolarım olsun" diyorsunuz... Neden? Ne yapacaksınız bu parayla? Hayattaki hedeflerinize, sizi siz yapan değerlerinize nasıl hizmet edecek? Para, amaç değil; bizi değerlerimiz doğrultusunda bir noktadan diğer bir noktaya taşıyan "araç"tır.

Parayı amaç olarak koyunca... Sanki o tavşan, siz tazı, "tavşan kaç, tazı tut" oynuyorsunuz. Siz koştukça o kaçıyor. Halbuki parayı ne için istediğinizi düşünüp, bir karara vardığınızda, başka bir deyişle onu sadece bir araç olarak algıladığınızda, o da size bir araç olarak hizmet etmeye başlayacak. Bu algı dönüşümüyle para ile ilişkinizde küçük bir devrim yapacak ve siz paranızın kölesi değil, efendisi olacaksınız.

"Para"ya anlam veren biziz. Mars'ta paranın bir anlamı yok! Yerde duran paranın da, birinin eline geçmediği sürece hiçbir anlamı yok. Bu nedenle "para" bizim ona verdiğimiz değer kadar değerlenir. Örneğin; sokakta yere ₺100 koysam... Öyle kendi başına dursa... Bir gücü, bir yaptırımı, bir anlamı var mı? Hayır, yok. Çünkü bu yerde duran (kimsenin olmayan) paraya anlam veren, anlam yükleyen onu elinde tutan kişilerdir, yani biziz.

Para, genelde bir tabu. En yakın arkadaşımızdan, ailemizden bile saklıyoruz parayla ilgili konuları. Asıl önemlisi kendimizden gizliyoruz, bilmiyormuş gibi davranıyoruz... Para konusunda yeterince samimi değiliz, özellikle de kendimize karşı.

Para, aynı zamanda görünmez kahraman. Hayatımıza önce madeni halde girdi, sonra hafifledi, kâğıt şeklini aldı. Şimdilerde ise çip halinde. Hem her yerde ama aynı zamanda da hiçbir yerde. Parayı artık göz görmüyor, kulak duymuyor, el değmiyor. Böyle olunca, yokmuş gibi davranmaya başlıyoruz.

Para, bir o kadar da önemli! İster "Çok seviyorum", ister "Hiç işim olmaz" diyelim, para yaşamamız için gerekli ve önemli bir araç. Annemizin karnında büyümeye başladığımız andan, toprak anaya geri döneceğimiz güne kadar yemek, içmek, gezmek, görmek, okumak, istemek, gitmek, gelmek vs tüm bunların para ile bir bağı var.

Para ile ilişkimiz, genelde "Yavrum elleme o pis parayı!" nidasıyla çocukluğumuzda başlar. Paraya dokunulmaz, para ellenmez! "Pis o"

tanımıyla beynimize yerleşir. Ve bu ilişki; ailemizden, çevremizden gördüğümüz, yaşadığımız olaylarla şekillenir, çoğu zaman farkında olmadan yaşanır. Parayla ilgili hislerimizi durup düşünmeyiz bile. Para karakterimiz oluşur...

Para konusunda çok gayret sarf ediyoruz. Üniversiteye gidenlere, "Neden okuyorsun?" diye sorduğumda, "Çalışmak için..." diyorlar. "Ne olacaksın?" diye sorduğumda "Avukat, mühendis, işletmeci, bankacı, müzisyen..." diye başlıyorlar saymaya heyecan içinde. Sonra "sabah 9 akşam 6" çalışma hayatı başlıyor. Günde sekiz, haftada 42 saat çalışıyoruz. Ne için? "Para kazanmak" için! Peki, kazanmak için tüm günümüzü veriyoruz da, onu yönetmek için ne kadar zaman harcıyoruz? (Samimiyetle bir sorun kendinize.)

Hadi itiraf edelim ki (çekinilecek bir durum yok, biz bizeyiz) parayı yönetmek için zaman harcamıyoruz. Sanki kendi kendine yolunu bulan bir at arabası gibi, bırakıveriyoruz koskoca ormana, atlar ne yana koşarsa at arabası da oraya gidiyor. Bazen hızlı, bazen yavaş, bazen düşerek, bazen çakıllı, bazen düz yolda giderek. Halbuki dizginleri elimize alsak... At arabasının kontrolünü elimize geçirsek... Hem nereye gideceğimizi, hem de nasıl gideceğimizi belirlesek... Kontrol kimdeyse gücün onda olduğunu bir hatırlasak keşke!

Bir de para söz konusu olduğunda genellikle ya "utanç" ya "suçluluk" duyuyoruz. Ya kredi kartlarını suçluyoruz ya da çok borçlandığımız için kendimizi! Sonra da bir memnuniyetsizliktir gidiyor. Bunları konuşamadığımız için de utanıyoruz, susuyoruz, paylaşmıyoruz. At arabası oradan oraya savrulup gidiyor.

Amacım sizinle "Para Durumu"nuzu konuşmak, paylaşmak, sorunlarınıza çözüm alternatifleri geliştirmek, yön göstermek. Sizi, paranızın patronu yapmak; parayı ne az, ne fazla, gerektiği kadar önemsemenizi sağlamak.

Para başlığı altında, çok kapsamlı şeylere değineceğim. Örnek olarak; "Nasıl ev sahibi olunur?", "Nasıl mortgage (ev kredisi) alınır?", "Borçlar nasıl kapatılır?", "Çocukların eğitimi için nasıl para biriktirilir?" "Karı koca arasında para konuları nasıl konuşulur?" gibi soruların hepsinin cevabı ilerleyen sayfalarda... Bu kitapla para yönetimi ile ilgili ilk adımları tüm samimiyetimle sizinle paylaşacağım. Hayat paylaşınca güzel.



"Para Karakterinizi Biliyor musunuz?"

Her birimizin para ile kendine has bir ilişkisi var. Bu çocukluğumuzda evde gördüklerimizle başlar, sonrasında hayatın akışında şekillenir. İşte bunlardan birkaçı, acaba siz hangisisiniz?

Harcamacı Ateşböceği- Bu para karakterindeki kişiler harcamaktan keyif alır, paralarını düzenli takip edemezler. Harcamacı ateşböcekleri o anki para durumlarını düşünmeksizin ani harcamalar yaparlar. Sevinç, üzüntü, sıkıntı, korku ... her türlü duygusal durum harcama yapmalarına sebep olabilir. Genellikle para konularında zorluk yaşarlar.

Birikimci Karınca- Bu para karakterindeki kişiler sahip oldukları paranın keyfini bugün yaşamaktansa gelecek için biriktirmeyi tercih ederler. Gün be gün paralarının hesabını yaparlar, günün birinde "yeterli" paralarının olmamasından korkarlar. İyi bir kredi limitleri olmasına rağmen bunu kullanmazlar. Finansal açıdan güvende olmak onlar için çok önemlidir.

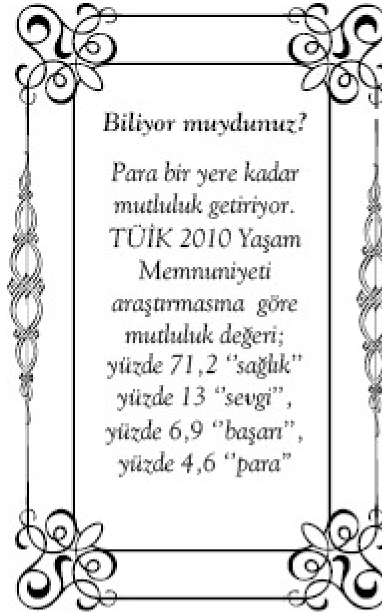
Başını Kuma Gömen Devekuşu- Bu para karakterindeki kişiler yaşamın paradan ibaret olmadığını düşünür ve mümkün olduğunca başka şeylere odaklanırlar. Hesaplarını, ekstrelerini... incelemezler ve ay sonunda hesapları tutmayınca şaşırırlar. Bu karakterdeki kişilerin sorunları harcama alışkanlıkları değil, parayı kontrol etmek konusundaki isteksizlikleridir. Tıpkı harcamacı ateşböceği gibi, satıcıların en sevdiği para karakterleridir.

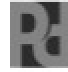
Paradan Kaçan Tavşan- Bu para karakterindeki kişiler "para elimin kiri" şeklinde düşünürler. Paraya dayalı olmayan basit bir yaşam sürmeye çalışır, "Temel ihtiyaçlarımı alabileyim yeter" derler. Parayı nasıl yöneteceklerine odaklanmak yerine, her sorunda suçlu olarak parayı görürler. Varlıklı olma düşüncesi bile onları korkutur.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın 2011 senesinde Türkiye'de 7.000 hane ile yaptığı araştırma sonuçları, ailelerde temel sorunun parasızlık ya da geçim değil, aşırı harcama, kredi kartları, lüks ve çiftlerin para konusunda iletişim kuramaması olduğunu gösteriyor. Doğru iletişim kurabilmek için önce kendinizin, sonra eşinizin para karakterini anlayın.

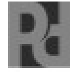
Para karakterimizi bilmemizdeki temel amaç, kendimizin ve çevremizdekinin ekonomik davranışlarının altında yatan sebepleri anlayabilmektir. Bunu anlamak ise, hayatımızdaki kişilerle kurduğumuz ilişkilerde karşılıklı güven ve samimiyet sağlar ve iletişimimizin kalitesini artırır, ilişkilerimizin sevgi çerçevesinde yıpranmadan devam edmesini sağlar.

Hayatın anlamı da bizim insani ilişkilerimiz değil mi? Bizi biz yapan temel değer taşımız kurduğumuz bu ilişkiler (ailemiz, eşimiz, dostlarımız...). Aslında ben bunu bir binanın kolonlarına benzetiyorum. Bu kolonlar ne kadar dayanıklıysa biz de hayat depremlerine o kadar dayanıklı oluyoruz.



 Para konularında daima samimi olun.
Önce kendinize karşı...

Kimse oturup "Benim için para ne anlama geliyor" diye düşünmez, buna ayıracak zamanımız yoktur. Ama para konularının en temelinde de bu yatar; paranın sizin için anlamı... Şimdi tam zamanı, geçmişte yaşadığınız para tecrübelerinizi, para karakterinizi şöyle bir oturup düşünün. Bu sizin para ile ilgili açmış olduğunuz yeni beyaz sayfanın ta kendisi olacaktır. Bunu yaparken Para Durumu'nun üç prensibi sizin yol göstericiniz olsun. Çünkü o üç kurala uymadan para konuları çözülmüyor.

 Üç Prensip

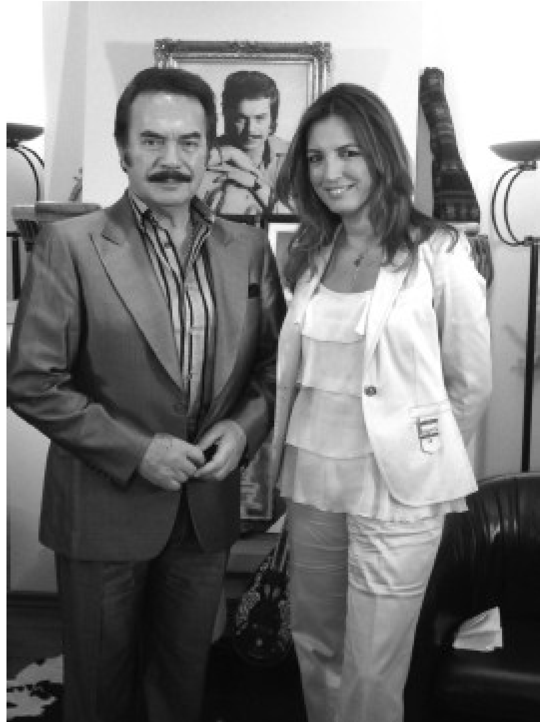
1. Samimiyet.
2. Utanmak yok, suçlamak yok.
3. Önce insan, sonra para.

Sizin bugüne kadar yaşadığınız önemli ve temel hayat taşları (hastalık, ayrılık, miras, iflas...) nelerdi bir düşünün. Bunlar paraya yüklediğiniz anlamı, para karakterinizi nasıl şekillendirdi? Bunlarla yüzleşmeye hazır mısınız? Şöyle bir düşünün...

Babamdan gelen zarf ve Pollyanna

18 yaşındaydım, İngilizce öğrenmek için Amerika'da bir ailenin yanına çocuk bakıcısı olarak gitmiştim. Yanlarında kaldığım ailenin babası Türkiye'ye gidiyordu, babamla da görüşecekti. Babam bana onunla para gönderecekti elbet... Ama ne kadar bilmiyordum. Amerika'da birinci senemi tamamlamıştım. Bu gelecek ekstra para benim için sadece bir sevinçti. Ama düşünmeden edemiyordum, 3000 dolar mı, 2.000 dolar mı? Ne kadardı? En az 1.000 dolar olmalıydı.

Büyük gün geldi, babamdan gelen zarfı açtım, 100 dolar çıktı. Evet, sadece yüz dolar! İnanamadım! Ağlayayım mı, sevineyim mi... Öylece bakakaldım. Sonra kendime ilk olarak, "Ben ailemden para istemiyorum, onlar da göndermiyor, burada sorun ne?" dedim. O an beklenti yönetimini öğrendim. Hiçbir şey beklememek gerekiyor. Küçükken defalarca okuduğum Pollyanna kitaplarımı hatırladım. En sevdiğim kahraman Pollyanna idi. Peki ben sevinecek ne bulsam diye düşünürken, parayı başkalarından beklememem gerektiğini, kendi kendime kazanmam gerektiğini anladığım anlardan biri de bu oldu. Aynı zamanda para konusunda beklentisiz olmaya karar verdim. Çünkü bekleyince gelmiyor. Onun yerine, "ben hayatta çok istediğim şeyleri yapayım, çok çalışayım, başarılı olayım, böylelikle para zaten gelecektir" kararını aldım.



ORHAN GENCEBAY, Türk besteci, ses sanatçısı, şair, *enstrümanist, aranjör, müzik yapımcısı, müzik direktörü ve aktör.*

Param olmasa da beni sevebilir misin?

Ben açken sen tok gezebilir misin?

Para belki çok şey ama

Her şey para değildir ki

Aşkın daha büyük

Para nedir ki

Diyorlar ki mutluluğun

Sırrı yalnız paradır

Zengin olan daha

Mutlu mudur ki?

Cevap ver!

"Bu şarkıda parayı anlatırken, paranın önemli olduğunu ama her şeyin parayla ifade edilmemesi gerektiğini vurgulamak istedim. Ne kadar çok paran olursa o kadar iyi değilsin. İnsanı insan yapan değerler önce manevi değerlerdir. Tabii ki para bunların korunmasında yararlı olabilir, parasız hiçbir şey olmaz, ben parasızlığı savunmuyorum. Ama paranın esiri olmak, parayı bütün manevi değerlerin önüne koymak olmaz. Paranın yetişmeyeceği, gücünün yetmeyeceği çok değerler vardır. Rahmetli Sakıp Sabancı Beyefendi'ye "Zengin olan daha mı mutludur?" diye sordum. "Hayır Orhancığım, her şey para değil, zengin olan daha mutlu değil" dedi. Bunu başka üstatlarımızdan da duydum. Hatta bir de bunun tersini de yanımızda çalışan bir kadın vardı, o söylemişti. "Orhan Abi, fakirler daha mutlu" dedi. Neden diye sordum. "Kanaatkarlık var, ne yapacağımızı biliyoruz, onunla avunuyoruz" dedi. Mutluluğun tarifi kolay değildir ama insan huzurluysa, rahat uyuyabiliyorsa, sağlığı yerindeyse gerçek zenginlik budur."

BÖLÜM 1

TRENDE KONDÜKTÖR OLMAK

- PARASINI YÖNETEN HAYATINI YÖNETİR
- PARANIZIN TEK PATRONU VAR, O DA SİZSİNİZ!

PARASINI YÖNETEN HAYATINI YÖNETİR

Kendini yönetebilen, dünyayı yönetebilir

Plato

Ben, Plato'nun MÖ 427 yılında söylediği bu anlamlı söze bir 21. Yüzyıl ilavesi yapıyorum: parasını yöneten hayatını yönetir.Haydi, hep birlikte, **"Parasını yöneten, hayatını yönetir"** sözünü sloganımız yapalım.

Para ile şimdiye kadar olan ilişkiniz ne olursa olsun, artık kontrolü ele alıp paranızı yönetmeye hazırsanız, başlıyoruz!

Önce, sizi nasıl bir gelecek bekliyor onu hayal edelim. Öyle para konularını ayrı gayrı düşünmeye gerek yok. Parayı, hayatımızın içine alıp, bir parçası yapacağız. Ondan korkmayarak, onu yöneterek ve gerektiği kadar önemseyerek... Çünkü o zaten hayatımızın, yüzümüze vuran soğuk su kadar gerçek bir parçası. Böylece 'kontrol' bizde, 'güç' bizde olacak.

Dört Vagonlu Bir Treniz Biz

Dört vagonlu bir tren olduğunuzu düşünün, 'çuf çuf çuf...' gidiyorsunuz, bir yandan da bir türkü tutturdunuz... "tren gelir hoş gelir"... Peki, size bir şey soracağım, bu tren nereye gidiyor? Yani sizin rotanız neresi? Gelin birlikte trenimizin (yani hayatımızın) yönünü belirleyelim.

Bunu yapalım ki, yol ayrımlarında hayatımızı doğru yönlendirelim. Bunları yapalım ki, trene yakıtı (para), hayatımızın yönü ve önceliklerine göre koyalım. Gelin hayatımızın bir senelik yol haritasını beraber çizelim. işte trenin vagonları...

1. **Ben:** Bu bencillik değil. Düşünsenize 'ben' yoksam hiçbir şey yok! Önce kendime, sağlığıma iyi bakmak zorundayım. Bu sene kendimle ilgili ne yapmak istiyorum? Yani kendimle ilgili hedeflerim neler ve bunlar için ne kadar zaman ve para harcayacağım?

Örnek: Hobim için ayda ₺100, spor için ayda ₺50...

2. Aile: Çocuklar için birikim, aile güvencesi için ev almak... Ailemle ilgili hedeflerim neler? Ailedeki huzuru satın alabilecek hiçbir şey yok. O yüzden bu konuyu enine boyuna düşünmek ve hedefleri netleştirmek önemli.

Örnek: Ailemle ortak aktiviteler yapmak istiyorum. Her ay ailece sinemaya gideceğiz, ₺40. Ailemi güvence altına almak için ev peşinatı biriktireceğim...

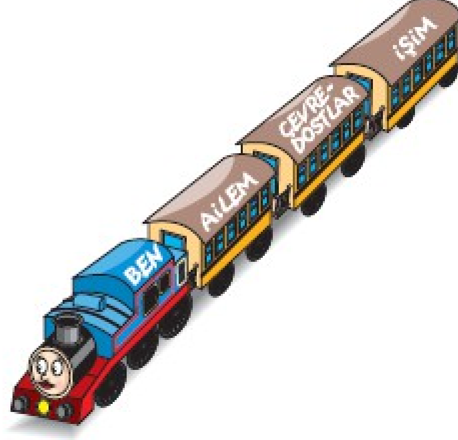
3. **Dostlar/çevre:** İyi günümüzde, kötü günümüzde bize destek olan, bizimle paylaşan dostlarımız değil mi? Peki biz dostlarımızla ortak hangi aktiviteleri paylaşacağız? Ortalama ne kadar bir bütçe ayırmamız gerekecek?

Örneğin: Ayda bir yemeğe çıkacağız, tatile gideceğiz, ev gezmesi yapacağız, onlara hediyeler alacağım... gibi (geçmiş dönemlerde neler yaptığınız iyi bir gösterge olabilir).

4. **İş:** İşimiz bizi arkadan ittiren, hayatımıza heyecan, renk katan önemli bir vagon. Kendimi nasıl geliştirebilirim, maaşımı nasıl artırabilirim ya da ek gelir kazanma yollarım neler olabilir? Bunları oturup planlamak lazım. Çoğu zaman 'keşke maaşımız artsa' diye iç çekeriz ama oturup bunun nasıl olacağıyla ilgili plan yapmayız. İşte bu plandan bahsediyorum...

Örnek: Patronumla konuşup ekstra sorumluluk isteyeceğim ya da ekstra gelir için kullanılmış 2. el giysilerimi, artık kullanmadığım eşyalarımı internetten satacağım, hafta sonu çalışıp ek gelir yaratacağım... Biraz düşününce sizin de aklınıza parlak fikirler geleceğinden eminim.

Trenin Yakıtı (PARA) ...



Para da bu trenin yakıtı... Nasıl tren benzin, gaz, kömür, elektrik koymadan gitmiyor, bizim hayatımız da aynen öyle. Para da hayatın bir gerçeği, o olmadan olmuyor. Hayattan ne beklediğimizi belirleyelim, para konuları sonra geliyor. Hedefler konuldu mu paraya ulaşmak daha kolay oluyor. Çünkü para kendi başına anlamsız, o bizi hedeflerimize götüren bir araç (trenin yakıtı). Onu hayatımızda böyle konumlarsak, ne baş tacı yapmış ne de yok saymış oluyoruz, yönetmiş oluyoruz... Güç bizde, kontrol bizde oluyor. Haydi siz de kendi vagonlarınızı belirleyin ve bu planı tamamlamış olalım. Olalım ki rahat edelim, olalım ki hayatımızı biz yönetelim. Para bizim efendimiz değil, biz paranın efendisi olalım. Bunu yapabiliriz, bunu yapacağız.

Biliyor muydunuz?
Stanford Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmaya göre, başarıya ulaşmanın en önemli noktası bir amaca sahip olmaktır.

 Parayı kovalamayın, siz kovaladıkça o kaçar! Para sizin amacınız değil, hedeflerinize ulaşmaktaki aracınız olsun. Onu gerektiği kadar önemseyin.

PARANIZIN TEK PATRONU VAR,

O DA SİZSİNİZ!

Parayı köleniz yapın, yoksa efendiniz olur...

Bernard Shaw

Kişisel para yönetimi, bazı temel doğruları olmakla beraber 'kişiye özel' bir yaklaşım gerektirir.

Kariyerine yeni başlayan bir genç kızla, 60 yaşındaki bir kadının önceliklerinin aynı olması imkânsız. Borç içinde yüzen 45 yaşındaki biri ile çok varlıklı, hiç borcu olmayan aynı yaşta başka birinin öncelikleri de çok farklıdır. Bu durum, gelecek yıllarda her ikisi için de tamamen değişebilir. O yüzden benim Para Durumu finansal okuryazarlık hareketini başlatmaktaki amacım, size kendi doğrularınız ve gerçekleriniz doğrultusuna paranızı yönetmenizi kolay ve basit bir hale getirmenizi sağlamak. Yani, bu kitap, size balık vermek yerine, kendi balığınızı tutmayı gösterecek.



Sihirli Değnek Yok!

Dışarıdan gelip sizin hayatınızı kurtaracak bir sihirli değnek yok. Beyaz atlı finansal prensi (eş, çocuk, anne, baba, abla, abi, sevgili, dost..) beklemeyi bırakın.

'Hayatım daha iyi olsun, borçlarım ödensin, param yetişsin, evim arabam olsun, güvencem olsun' diye düşüneceğinize artık aksiyona geçin. Zaman hareket zamanı. Kimse gelip sizi kurtarmayacak. Hayatınızın, bütçenizin, paranızın tek kurtarıcısı ve yöneticisi var, o da KENDİNİZSİNİZ.

Paranızın yönetimine el koymadan önce, kendinizin ya da ailenizin önceliklerini belirlemelisiniz...

Peki, sizin finansal öncelikleriniz neler?

Burada 'doğru' ya da 'yanlış' diye bir şey yok. Her birimizin öncelikleri, finansal bakışı farklı ve hayat dönemlerimize göre değişken. Önemli olan bu önceliklerimizin farkına varmak, planını yapmak, bunları yazıya dökmek

ve bunun ışığında paramızı yönetebilmek. Hemen şöyle bir anda aklınıza gelen finansal öncelikler var mı, şöyle bir durup listelemeye ne dersiniz?

Örneğin;

1. Gelirimden fazla harcamayacağım.

2. Kredi kartı borçlarımı her ay düzenli kapatacağım.

3. Ev kredisi (mortgage) borcumun ödemelerini düzenli yapacağım.

4. Üç aylık ev giderim kadar bir parayı 'acil durum fonu' olarak bankada nakit tutacağım.

5. Yüksek faizli borcumu kapatacağım.

6. Emekliliğim için aylık otomatik para biriktireceğim.

7. Yatırım yapmak için zaman ve para ayıracağım.

8. Çocukların eğitim masrafları için her ay otomatik para biriktireceğim.

....

....

....



Kısa, orta, uzun vadeli parasal hedefleriniz olsun.

Hayat Treninin Yol Kavşakları

Hayatta aldığımız her karar hayat treninin kavşaklardaki yol tercihidir. Eğer, nereye gideceğimizi önceden planlayıp kendimize hedef belirlemediysek bu kavşaklarda yanlış tercihler yapabiliriz. Ve istenmeyen duraklara gidebiliriz. Tabii insan hayatta her şeyi planlayamaz ama bu hayata da yalnızca nefes almak için gelmediğimiz bir gerçek... O yüzden bir senelik, beş senelik, on senelik hayaller, hedefler her zaman bizim temel taşlarımızdır.

Benim Yol Kavşağım...

Babamın bana hayatta verdiği ilk hedef 30 yaşına kadar üç lisan konuşmamdı. Gittiğim devlet lisesinde Fransızca öğrenmiştim ama İngilizce de öğrenmem lazımdı... hem de iyice, hakkını vererek. Bir gün babam eve geldi ve Amerika'da yaşayan bir aile dostuyla karşılaştığını ve yaz için iki aylığına bir çocuk bakıcısı aradıklarını söyledi. Tanıştık, birkaç haftaya New York'ta idim.

18 yaşını doldurmak üzere olduğum o günlerde gökdelenleri, ışıkları, sarı taksileri ile New York tam bir rüya şehriydi. Tabii benim görevim New York'u gezmek değil, onun yakınında olan New Jersey eyaletinde çocuk bakmaktı. Baktığım dünya güzeli ve sevimlisi altı yaşındaki kızın adı Selin'di. Bana evdeki eşyaları tek tek göstererek İngilizcelerini öğretiyordu, söyleyemeyince de beraberce gülüyorduk. Aileyi de çok sevmiştim... Behçet Ağabey Amerika'ya İngilizce bilmeden gelip cankurtaranlık yapıp sonra büyük bir nakliyat şirketi kuran büyük bir girişimciydi. Lale Abla, çok büyük bir perakende zincirinin teknoloji başkanı güçlü bir işkadınıydı. Bana, "Özlem, istersen burada kal, kızımıza bak, biz de seni üniversiteye gönderelim, parasını biz ödeyelim" dediler. Hayatımın teklifiydi sanki. Hemen heyecanla annemi babamı aradım, babam, "Evet kızım, şahane, İngilizceyi sökersin", annem ise "Hayır, olur mu öyle şey orası çok uzak" dedi. Benim kalbim ise, son sürat EVET diyordu. Ertesi gün kabul ettim. Kendi paramı kazanıyor, kendi kararlarımı veriyor olmak... Mona Lisa çizmek gibiydi. Bu, benim hayatımda verdiğim en önemli kararlardan biriydi, hayat trenimin yol kavşağıydı.



HALUK OKUTUR, Simit Sarayı kurucusu

"Hayatta öğrendiğim ve söylemek istediğim en önemli şey, para odaklı çalışmamanın gerekliliği çünkü tek hedef para olunca yaptığınız işten yeterli hazzı alamıyorsunuz. İşinizden haz almak için işinizi yapınca, para zaten kazanılıyor."

 *Özlem Hanım, canım çok sıkkın ve kendimi çok mutsuz hissediyorum... Ev hanımıyım, biri 12, diğeri 10 yaşında iki çocuğum var. Şimdi bir de 2,5 aylık hamile olduğumu öğrendim. Eşim asgari ücretle çalışıyor, ben ise kaynanam ve kayınbabama bakıyorum anlarsınız. Daha önce özel bir firmada 3,5 yıl çalıştım ama kayınbabamın ani rahatsızlığı yüzünden iş hayatıma son verdim. Hayatımın tamamını bu şekilde geçim sıkıntısı içinde geçirmek istemiyorum. Çocuklarımla ilgilenemiyorum, onlara kıyafet bile alamıyorum. Kendimi çok mutsuz, hayatı anlamsız buluyorum Ne olur, ne yapabilirim yardım edin. Serra*

Sevgili Serra, Allah bağışlasın, iki çocuğun var, birisi de yolda. Bu senin sağlıklı bir kadın olduğunu gösteriyor. Hayatta önemli olan her şeyden önce sağlık değil mi? O yüzden şöyle bir dur, derin nefes al ve sağlığın için şükret. İlk önce sen ayakta dik duracaksın ki çocuklarına faydan olsun. Uçakta oksijen maskesini önce anne sonra çocuğa taktırıyorlar. Senin sağlam olman lazım. Hayatta her şey hepimiz için, zor bir dönemden geçiyorsun, burada bütçeden kısacak bir şeyin yok, sana ek gelir lazım. Yani hedefin, ek gelir yaratmak. Neler yapabilirsin, çevrende neye ihtiyaç var? Doğuma kadar senin evden yapabileceğin gelir getirecek bir iş yarat kendine. Mikro kredi programını ara, yapmak istediğin iş için eve, ayağına ₺700 getiriyorlar. Evlere, günlere ya da esnafa özel yemek yapabilir, çalışan aileler için ütü yapabilirsin. Deneyim ve yeteneklerine uygun bir iş düşün, yaratıcılığını kullan.

Eşinle ve kayınvalidenle samimiyetle konuş, hislerini onlara da anlat. Aile içi birliktelikten kuvvet doğar. Belki kocan işyerinde ekstra sorumluluk alıp maaşına zam isteyebilir ya da hafta sonu ek gelir için çalışabilir.

Hayatta her şey bizler için, bu zor dönemin de geçici olduğunu unutma, dik dur.

✉ *Özlem Abla, üniversiteyi yeni bitirdim, bir taraftan iş kurmak istiyorum, bir taraftan "Boşver iş kurmayı, gir bir işe al maaşını, rahat et" diyorum. Bir taraftan da evlenmek istiyorum. Ama aslında hangisini istediğimi ben bile bilmiyorum. Ne olur yardım edin. Selahattin*

Sevgili Selahattin, üniversiteyi bitirmişsin, tebrik ederim. Eğitim bir insanın yaptığı ve yapabileceği en büyük yatırımdır. Ne yapacağını bilmediğin anlar yaşaman normal. Sana tavsiyem, kendine bir rol model seçmen. Bu, amcan, dayın, çevrenden birisi, ailenden birisi, tanınmış birisi olabilir... Önce neden onu rol model seçtiğini düşün, sonra ileride sen kimlere rol model olmak istersin bunu hayal et. Aklını ve kalbini buluşturduğun noktada harekete geç. Herşey aynı anda olamaz. isteklerini önceliklendir. manalandır. neyi neden istediğine emin ol. Haberlerini bekliyorum.

BÖLÜM 2

HAYALLERE GİDEN YOLDA İLK ADIM...

- BÜTÇE
- İSTEK Mİ, İHTİYAÇ MI?
- PORTAKALI SOYDUM
- MUTLU MUTFAK BÜTÇESİ
- TATİLİMİZİ PLANLAYALIM, HUZURU YAKALAYALIM
- ÖZEL BİR PARA DURUMU, ANİ PARA
- VEREN EL BOŞ KALMAZ

BÜTÇE

Başkalarına karşı zafer kazananlar kuvvetlidir,

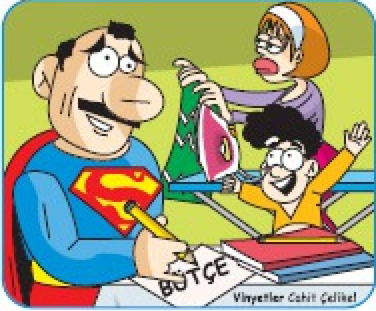
kendi nefsine karşı zafer kazanan ise kudretlidir.

Lao-Tzu

"Hayal içinde yaşama, hayalsiz de kalma" demişler. Hepimizin finansal hayalleri var; ev almak, araba almak, düğün yapmak çocuğumuza iyi bir eğitim sağlamak gibi. Aslında biliyor musunuz, çoğumuzun tek hayali akşam huzur ve güven içinde uyuyabilmek... Borçlarımızı kapatmak, maaştan maaşa yaşamamak, kısaca 'geçinebilmek'...

Ben size hayallerinize ulaşmanız için şans oyunlarından farklı bir yol önereceğim. Her hafta "çıktı, çıkar" diye piyango bileti, loto alanlar... Evet, hayallere ulaşmanın başka yolu var!

Bu yolun aşamaları şöyle: Hedeflerinizi belirleyin, gerçekçilik testinden geçirin, sıraya koyun ve bir kenara yazın (bunu bir önceki bölümde yaptık). Sonra bu hedeflere sırasıyla ulaşmak için yeterli parayı 'bütçe' yaparak sağlayın.



Nedir Bu Bütçe Olayı?

Bütçe, kişiyi, şirketi, ülkeyi finansal hedeflerine götüren 'araç'tır. Bütçe, para yönetimimizi bir plan doğrultusunda yapabilmemizi sağlar. Bizi bilgilendirir, yönlendirir ve gitmek istediğimiz yere götürür. Bunu bir benzetme ile anlatayım... Bir ok ve yay düşünelim. Para ok, bütçe de yay olsun. Hedefimiz belliyse, yapmamız gereken tek şey hedefe kilitlenmek ve elimizdeki oku (yani parayı), yayın (yani bütçenin) yardımıyla hedefe yönlendirmek.

Son dönemde 'bütçe yapmak' eskiye nazaran çok daha önemli ve gerekli. Bu da, günümüzde gelir-gider dengesini kontrol altına almanın zorluğundan kaynaklanıyor. Eskiden 100 kazanıyor, 100 harcıyorduk; şimdi ise hayatımızda 'borçlanma' diye bir kavram var, gelir gider dengemizi

bilmiyoruz, taksitler, kampanyalar derken ipin ucunu kaçırıveriyoruz. Nereye ne harcadığımızı takip edemiyoruz. Oysa 'bütçe' demek, gelir ve giderin planlanması demek. Peki, bu planı nasıl yapacağız?

⊖ **DİKKAT: "Bütçe yapacak kadar para mı var ki..." demeyin, her gelire uygun bütçe yapılır. Yetmiyorsa da, daha fazla kazanmaya baş koyacağız. (Bakınız bölüm:14 Girişim)**

Bütçenin Özü: Bugününü yaşarken yarınını planla

1. Bugününüzü anlayın

a. Gelirinizi anlayın, yazın: Maaş, nafaka, emekli maaşı, harçlık, her ne ise yazın.

b. Giderinizi anlayın, yazın: Ay boyunca not defterine harcamalarınızı yazın. ₺1'lık harcamayı bile atlamayın.

2. Yarınınızı planlayın

a. Gelecek ay geliriniz ne olacak? Yazın.

b. Gelecek ay giderlerinizin ne olmasını bekliyorsunuz? Tek tek yazın.

c. Plana uyun.

d. Uyamazsanız da pes etmeyin!

 **İPUCU:**

Yarınınızı planlarken geçmiş aylardaki harcamalarınızı ya da geçen seneki aynı ayınkine benzer bir miktarı esas alabilirsiniz. Bunun için eski kredi kartı ekstrelerinizi ya da fişlerinizi kullanabilirsiniz.

Bütçe nasıl olmalı...

1. Basit: Bir defter, kalem ve ayda bir saat yeter.

2. Esnek: Her an her şey değişiyor, bütçe yapıp ona uymamak moral bozmamalı. O ay bir harcamanız artarsa diğerinden kısarsınız ya da gelecek ay daha dikkatli olursunuz.

3. Gerçekçi: Bütçenizi yaparken bugünkü yaşamınızı göz önüne alın. "Yarın zam alacağım, miras kalacak, piyango çıkacak..." planlarıyla yapılan bütçe bacaksız masaya benzer.

Bütçeniz nasıl başarılı olur...

1. Zaman ayırın: Kazanmak için **bütün ay alın teri döktüğünüz** parayı planlamak için ayda bir saatiniz yok mu?

2. Keyif alın: Konu para olunca utanıyoruz, çekiniyoruz, sıkılıyoruz. Bir de surat asıp durumu çekilmez yapmayın.

3. Aile aktivitesi yapın: Ayın belirlediğiniz bir gününde, bunu, bir masa etrafında toplanıp düzenli ve keyifli bir aile aktivitesi yapmayı becerdik mi işi çözdük demektir.

- Her ayın ilk günü ailece alın çayınızı, aile toplantısını başlatın.

- Ayın ortasında ailenizle birlikte bütçeniz ne durumda kontrol edin.

- Ayın son günü;

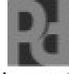
a) Gelirinizden fazla harcadıysanız nerede sızıntı var bakın, bu geçici mi? Eğer değilse portakal dilimlerini[1] (harcama limitlerini) yeniden düzenleyin.

b) Gelirinizden daha az harcadıysanız başarınızı kutlayın! (Ailece sinemaya gidin ya da evde evi mis gibi kokutan bir kek yapıp

çaylarınızı da alıp film saati düzenleyin.)

Ayten Yengenin Bütçesi

Sevgili kızım Özlem, seni sürekli takip ediyorum, anlattıklarını dinleyince evlendiğim yıllardaki hikâyem aklıma geldi. Sene 1949... Kocamın 120 kuruş maaşı vardı. Maaşını alır, getirir hepsini bana verirdi. Ben de parayı dörde bölerdim. Bütçemi haftalık bazla yönetirdim. Haftalık 10 kuruştan aylık 40 kuruş gıda alışverişi. Haftalık 10 kuruştan ayda 40 kuruş gıda hariç, sigara, ısınma, su vs. masrafı. Ayda 10 kuruş da kocama yol vs. için cep harçlığı verirdim. Geriye kalırdı 30 kuruş... 15 kuruşu nalbura (ev yaptırmıştık, borcumuz vardı), 15 kuruş da manifaturacıya (yeni evlenmiştik, giysi vs. için borçlanmıştık) giderdi. O zamanlar senet faiz yok, satıcılar deftere yazardı, zamanı geldi mi gider öderdik. Bugün istek hatta ihtiyaç dediklerinizi ise bütçeden para artmadan alamazsın. Ay sonunu beklerdik, para artmışsa istek ihtiyaç sırayla harcardık. Senin verdiğin tavsiyeleri biz o zaman zaten uyguluyorduk. İnşallah çabaların boşa çıkmaz, şimdiki gençlik de bütçe yapar.



Bütçenin iki ayağı var: 'gelir' ve 'gider'. Kısacası dengeye ulaşmak için ya gelirinizi artıracaksınız, ya giderinizi kısacaksınız. Başka yolu yok!

İSTEK Mİ, İHTİYAÇ MI?

İnsan geride bıraktıklarını özler,

elinin altındakilerden sıkılır,

ulaşamadıklarına tutulur ve

ulaşılmaz olana hep aşık olur!

Robin Sharma

Hayatta sahip olduğumuz her şey ya istek, ya ihtiyaçtır... Para yönetiminde de esas maharet bunu ayırt edebilmekte. Bir de tabii isteklerinizin gerçekten istek mi, anlık bir 'dürtü' mü olduğunu da düşünmelisiniz. Bütçenizi yaparken her ayı iki bölüme ayırın, bir taraf ihtiyaç, diğer taraf istek. Örneğin, bütçenizde ₺500 gıda harcaması varsa, bunun ₺350'sı ihtiyaç, ₺150'sı istek olabilir. Tüm bütçenizi buna göre ayırmayı başarabilirseniz, işte yolun yarısını tamamladınız bile! Bir yerden kısmanız gerektiği zaman da isteklerinizden kısabilirsiniz. "Peki, ben sadece ihtiyaçlarımı alarak mı yaşayacağım?" diye düşünmeyin. O ayki bütçenize göre hangi isteğinize ne kadar harcayabileceğinizi bütçenizde açıkça görebileceksiniz.



Denge Formülü

Paranızı istekler, ihtiyaçlar ve birikimler olarak ayırabilirsiniz. Doğru para yönetimi için bu üç kategoriyi iyi dengelemelisiniz.

İhtiyaçlar: Ev giderleri, sağlık, ulaşım, sigorta, temel gıda harcamaları...

İstekler: Cep telefonu, kuaför, dışarıda yenen yemekler, TV paketleri, dergiler...

Birikim: Kendinizin ve ailenizin geleceğini garanti altına almak için yapılan birikimler, acil durum fonu...

Sıcak Leblebi ...

On dört yaşındaydım, devlet lisesinde İngilizce bölümünde sıralar çok kalabalık diye Fransızca bölümüne geçmiştim. Ama aynı zamanda aileme 30 yaşıma kadar üç lisan konuşacağıma da söz vermiştim. Babam, annem her şeyden para kısıp lisanımı geliştirebilmem için beni ucuz yollu ders almaya gönderiyordu. Tünel'de Fransız bir kadın Türkiye'ye yeni taşınmış ve geçinebilmek için Fransızca dersi veriyordu. Fransızca ders almaya gidiyordum. Hedefim vardı, 30 yaşıma kadar üç dil öğrenecektim. Bir gün dersten çıktım, canım sıcak leblebi istedi. "Sıııcaak" diye bağıran kuru yemişçiden gelen mis gibi koku hâlâ burnumun ucunda... Düşünmeden son paramla leblebimi aldım, yedim, otobüs durağına geldim. Benim otobüsüm "52 Oyak Sitesi" geldi... Ve gitti... Bakakaldım. Çünkü otobüs bileti almam gereken son paramla leblebi almış ve yemiştim. Yarım saat kadar bekledim, beklerken düşündüm. Önümde birkaç yol vardı. Eve yürüyerek gitmek zorunda kalabilirdim ki, bu durumda minimum dört, beş saat yürümem gerekecekti. Veya arabasıyla tanıdık birinin geçmesini bekleyecektim. Eve kadar yürüyerek gidemezdim. O nedenle bu olasılığı denemedim bile. O zamanlar cep telefonu yoktu! Durakta bir süre, yaklaşık bir saat kadar arabasıyla tanıdık birinin geçmesini bekledim. Kimse geçmedi. Vakit de geçiyordu. Son çare olarak hiç tanımadığım birisinden bilet istemeyi düşündüm. Dört, beş kişiye (kadına) gidip; "Pardon fazla biletiniz var mı acaba?" diye sorduğumu hatırlıyorum. (Babam erkeklerden hiçbir hediye kabul etmememi özellikle öğretmişti.) En sonunda orta yaşlı bir kadın bana bilet verdi. Ona leblebi hikâyemi anlattım, güldü; başımı okşadı. Herhalde masum hikâyem hoşuna gitmişti. Öyle mutlu oldum ki... O gün birkaç şey birden öğrendim. Çaresiz kalınca utanmadan istemeyi, yanımda gereğinden fazla nakit taşımayı ve de en önemlisi paramı planlı harcamayı ve yaptığım plana sadık kalmayı.



 Bütçenizi yüzde 30 istekler, yüzde 20 birikimler, yüzde 50 ihtiyaçlar şeklinde düzenleyebilirsiniz.

PORTAKALI SOYDUM...

Paranızı ihtiyacınıza göre değil, kazancınıza göre harcayın.

Portakal Metodu Nedir?



Pek çok şey için para harcıyoruz. Paramızı yöneteceksek nerelere harcama yaptığımızı ayrıntılı olarak bilmemiz gerekir. Bunu yapmanın basit bir yöntemi var. Ben buna Portakal Metodu diyorum. Resimde gördüğünüz portakal sizin gelirinizi temsil ediyor. Yani portakal sizin geliriniz. Gelirinizi dilimleyelim ve neyin nereye gideceğine önceden karar verelim. Böylece "Maaşımı aldım ama nereye gitti bilmiyorum" yerine "Portakalı soydum başucuma koydum, bütçeme uydum..." şarkısını söyleyip kendimizi iyi hissedebiliriz. Bunu nasıl yapacağız? Elinize boş bir kâğıt ve kalem alın ve başlıyoruz...

1. Liste yapın: Tüm harcamalarınızı listeleyin. Haftalık; gıda, aylık; kira, senelik; kasko vb.

 **ipucu:**

Zarf metodu: Her harcama kaleminiz için bir zarf alın, üstüne yazın (gıda, giyim, ev alışverişi...)

Her harcamanıza ait fişleri bu zarflarda biriktirin, ay sonunda bakın bakalım nereye ne harcanmış.

2. Kira, mutfak masrafları, fatura, ulaşım, sağlık, eğitim, kıyafet, tatil, ev eşyası, eğlence, kişisel harcama, birikim diye çeşitli temel gruplara ayırın. (yan sayfadaki listeye bakın)

3. İstek, ihtiyaç ayırımı yapın: Her gruptaki harcamalarınızı ihtiyaç mı, istek mi diye ayırın.

4. Yazın: Her gruba, şu anki gider tutarınızı yazın. Örnek; eğlence aylık ₺ 50.

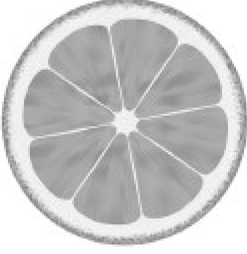
5. Limit koyun: Her gider grubu için bir limit belirleyin. Örnek: Giyim aylık ₺100, faturalar aylık ₺150'yı geçmeyecek gibi...

6. Zaaf alanınızı bulun: Hepimizin bir alanda zaafı oluyor, dışarıda yemek yemek, sigara ya da cep telefonu, ayakkabı... çok mu fazla para harcıyorsunuz? Listenize 'dışarıda yemek', 'sigara' ya da 'cep telefonu faturası' gibi bir bölüm daha ekleyin. Böylece sorunlu alanın içeriğiyle yüzleşebilirsiniz.

7. Portakal dilimleri yetmedi mi? Diğer dilimden (harcama grubundan kısın) alın ya da portakalı büyütün yani gelirinizi artırın. Başka yolu yok!

₺1000 Gelir İçin Örnek Bütçe (Aylık)	
Birikim	₺10
Kira/ev kredisi	₺300
Mutfak	₺250
Faturalar	₺150
Ulaşım	₺80
Sağlık	₺40
Eğitim	₺30
Kıyafet	₺40
Tatil	₺40
Ev eşyası	₺20
Eğlence	₺10
Kişisel harcama	₺20

Portakalın Dilimleri (Gider kalemleri):



Birikim: Ele geçen para ne olursa olsun, ilk iş birikim için bir kenara para ayırmak olmalı. Hayatta her şey hepimiz için. Küpü akarken doldurmalı. Detaylı bilgi için "Birikim" bölümüne bakınız.

Kira / ev kredisi: Tüm borçlarınızın toplamı aylık gelirinizin yüzde 40'ını geçmemeli. Detaylı bilgi için "Ev Almak" bölümüne bakınız.

Mutfak: Elbette bir ihtiyaç ama tekrar bir düşünün, tamamı ihtiyaç mı, aralarında istek olan harcamalar da var mı? Ona göre ayırın. Detaylı bilgi için "Mutlu Mutfak Bütçesi"ne bakınız.

Faturalar: Mecburi harcamalar olarak görülse de, bazı küçük dokunuşlarla, faturaları düşürmek elinizde. Detaylı bilgi için "Evin Enerji Faturasını Yüzde 50 İndirmek Elinizde..." bölümüne bakınız.

Ulaşım: Ulaşım mutlaka bir ihtiyaç ama örneğin bazı basit hesaplamalarla 'mavi kart' gibi alternatifleri düşünebilirsiniz.

Sağlık: En temel ihtiyaçlardan biri daha. Devletin sağladığı olanakları detaylı bir şekilde araştırın.

Eğitim: Devletimiz okul ve kitap giderlerini karşılıyor. Harçlık ve senelik okul ihtiyaçlarını planlayın.

Kıyafet: Senelik kıyafet, ayakkabıya ayırdığınız bütçe, senelik gelirinizin yüzde 8'ini (bir aylık maaşınız) geçmemeli. "Kıyafet Diyeti" bölümüne bakınız.

Tatil: Kesinlikle planlanması gereken bir ihtiyaç. Detaylı bilgi için "Tatilimizi Planlayalım, Huzuru Yakalayalım" bölümüne bakınız.

Eğlence: Bütün ay çalışıyoruz, eğlenmeyecek miyiz? Sinema, tiyatro halk günlerini iyice araştırın. Her keseye uygun eğlence yolları var.

Ev eşyası: Sürekli bir gider olmasa da, ufak birikimler yapmak, bir kerede bütçenizi sarsmadan ev eşyalarınızı almanızın en kolay yolu.

Kişisel harcama: Bu dilimdeki harcamalarınızı detaylı yazarsanız, kısıntı yapmanız gerektiğinde rahatlıkla başvurabilirsiniz.

Para Yardımı: Para yardımını düzenli bir şekilde yapabilmek için senelik bütçenize ekleyin. Düzenli yapamıyorsanız bile bayram zamanları için bile düzenli yardım bütçesi için para ayırmakta fayda var. Detaylı bilgi için "Veren El Boş Kalmaz!" bölümüne bakınız.

Mary Poppins[2]

17 yaşımdan beri ailemden para almadan, kendim kazanarak yaşadım. Üniversite eğitimim boyunca para kazanmak için birçok iş yaptım. Üşenmeden, bu bana yakışmaz demeden, yani iş beğenmemezlik etmeden çalıştım. Ama yine de yetmiyordu. Daha fazla gelire ihtiyacım vardı ki, bütçeyi tutturabileyim.

Aslında, yememe, içmeme, yaşamama yetecek kadar kazanıyordum, ama ekstra almak istediğim şeyleri alacak param yoktu. Ailemden isteme lüksüm de yoktu. Daha doğrusu, ben onları para için rahatsız etmek istemedim hiç. Kendi ayaklarımın üstünde durmalıydım ki benimle gurur duysunlar.

Yaptığım işler arasında, en verimlisi çocuk bakmaktı. Hem çocukları uyuttuktan sonra ders çalışabilmek de bir taşla iki kuş vurmak gibiydi. Çocuklarına bakacağım aile aramaya başladım. Ve öğrendim ki aileler haftasonu etkinlikleri düzenliyorlar. Ben de gittim, "Siz toplantılarınızı yapıp, sohbet ederken, ben çocuklarınıza bakabilir miyim?" dedim. Kabul ettiler. Bir süre sonra "Mary Poppins" seçilmiştim. (Mary Poppins, çok iyi bir çocuk bakıcısı olan Mary'nin filmi). Çok mutluydum, bütün çocuk oyunlarını öğrenmiştim. Buradan kazandığım paralar ile kıyafetlerimi alıyordum. Ekstra para kazanmak çok ama çok güzel bir histi. Çocuklarla dans, zıplama, oyun, açık havada yürüyüş derken uykuları geliyordu zaten. Ben de çocukları uyutup kitaplara dalıveriyordum. Tek çocuk saat başı ₺7, iki çocuk ₺8, 3 çocuk ₺9 diye gidiyordu. En sevdiğim üç çocuklu ailelerdi!



Mary Poppins

Yani anlayacağınız portakalı büyütmek için severek kılıktan kılığa girip para kazanıyordum.



HÜSNÜ ÖZYEĞİN, Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı

"Tuttuğunu altın eden adam" olarak adlandırılan, Harvard Business School '2011 Üstün Başarılı Mezunlar Ödülü' sahibi, Türkiye'nin en zengin işadamı Hüsnü Özyeğin, eğitimi için cebinde belli bir parayla Amerika'ya gittiği ilk günden beri 'bütçe defteri' tutuyormuş. Özyeğin, harcadığı ₺1'yı bile defterine kaydetmiş. "Artık bu işi benim için yapanlar var, ben yapmıyorum ama bugünlere gelene kadar hiç aksatmadan, yediğim bir simidi bile yazarak devam ettim" diyor.

Biliyor muydunuz?

2010 TÜİK harcama türlerine göre aylık ortalama tüketim harcaması dağılımı

Portakalın dilimleri (Bütçenin bölümleri)	Senelik gelire oranı
Konut ve kira	% 27,1
Gıda	%21,9
Ulaştırma	%15,1
Ev eşyası	%6,3
Otel, lokanta, pastane	%5,4
Giyim ve ayakkabı	%5,1
Alkollü içecek, sigara, tütün	%4,5
Haberleşme	%4,1
Çeşitli mal ve hizmetler	%3,7
Kültür, eğlence	%2,7
Sağlık	%2,1
Eğitim hizmetleri	%2,0



Paranızı nasıl yönettiğiniz bir alışkanlıkdır, alışkanlıklar değişebilir.

MUTLU MUTFAK BÜTÇESİ

Rüzgârın yönünü tayin edemeyiz ama

geminin yönünü değiştirebiliriz

Enaca

Mutfak harcamalarımız bütçemizdeki kira / ev kredisinden sonra en yüksek oranı oluşturduğu için ayrı bir özeni hak ediyor. İyi bir mutfak bütçesi yapmak için önce 'ortalama bir bütçe' belirleyin. Bunun için son dört, sekiz haftalık mutfak harcamalarınızın ortalamasını alın. İşte bu kadar basit, başlangıç için mutfak bütçenizi belirlediniz bile. Bu bütçeyi biraz aşağı çekerek birikim yapabilirsiniz.



 **ipucu:**

Gerçekçi olun: Bu bir yarış değil, yapamayacağınız kadar düşük bir bütçe belirlemeyin. Zaman ve deneyimle bütçenizi kısmanın yollarını bulacaksınız. Başlarken küçük hedefler belirleyin. Örneğin, her ay yüzde 5 düşürseniz, 6 ay sonra mutfak bütçeniz yüzde 26.5 azalmış olur.

Kayınvalidemden 'bilirkişi tavsiyeleri'

Kayınvalidem Bahriye Hanım, 67 yaşında, öğretmen emeklisi, neşeli, mutlu, becerikli ve yoktan var eden bir kadın. İki çocuğunu da büyük zorluklarla büyütmüş; ama çok da muvaffak olmuştur. Evlatlarından biri mühendis, diğeri tasarımcı.

Bahriye Hanım ne kızar, ne söylenir. Emekli devlet memuru kayınpederimle gül gibi geçinip giderler. Tahmin ediyorum, ikisinin maaşı ₺ 1.400 civarındadır. Yaşadıkları ev kendilerinin, bankada birikmiş paraları da var. Ne kadar olduğunu sormadım ama onlara yetecek kadar olduğu aşikâr.

Daha bir kere parasızlık çektiklerini, çocuklarından para istediklerini duymadım. Ne bundan fazlasını istiyorlar ne de ellerindeki gidecek diye bir endişeleri var. Onları hep parasal huzura sahip, hakikaten takdir edilecek, örnek alınacak bir çift olarak görmüşümdür. Bu başarının sırrını yine onları gözlemleyerek çözdüm. Kayınvalidem ve kayınpederim, mutluluğu 'sahip olmak istediklerinde' değil, 'sahip olduklarında' arayıp buluyorlar.

Neyse, lafı uzatmayayım. Son dönemde, internet kullanabilmek için bilgisayar kursuna başladılar. Öğrenmenin, gelişmenin yaşı yok malum. Bir gün kayınvalidem, internet kafedeki genç arkadaşların da yardımıyla bana nasihatlerle dolu bir e-mail gönderdi. Bu benim için o kadar büyük bir sürpriz oldu ki, sizlerle de paylaşmak istedim.

✉ *"Sevgili kızım Özlem.*

Ekonomi yapmanın püf noktaları ile ilgili yorumlarını okudum, çok güzel yazmışsın. Ben de kendi çapımda fikirlerimi aktarmak istedim. Biliyorsun ben emekli maaşıyla ev geçindirmeye çalışıyorum. Biraz cambazlık isteyen bir şey olduğu için paramı iyi kullanmak adına her yolu çözdüm diyebilirim. Kısacası her ay maaşımın üçte birini mutfak, üçte birini acil durumlar, üçte birini de diğer giderler için ayırıyorum. Her ay bu standart dağılımı yakalamak adına kocamla iş bölümü yaparız. Ben 'mutfak alışverişi' için bazı ipuçlarını seninle paylaşmak istedim:

- *Çarşıya liste yapmadan çıkmam.*
- *Tüm marketlerin özellikle halk günlerini ve semt pazarlarını takip ederiz.*
- *Çok özel günler hariç yemeğimizi hep evde yeriz.*
- *Alışverişe çıkmadan önce, cüzdanımı yanıma almadan tüm marketleri gezerim. Bütün promosyon ürünlerine bakarım. Alacaklarımı tespit eder ve eve dönerim.*
- *Yemekten sonra alışveriş yapmayı tercih ederim. İnsanın karnı aç olunca gözü de doymuyor.*
- *Alışverişe akşamüstü çıkarım. Çünkü sabah erken marketlerde taze mallar olmaz, ürünler genellikle akşamdan kalmadır. Taze ürünler öğle saatlerinde sevk edilir.*

Biz yıllardır kazandığımız her liranın değerini bildik ve bu doğrultuda harcadık. Unutma, biz Türk halkı olarak çok şey başarmış insanlarız. Para amaç değil bir araçtır. Büyüklerimizin şu sözünü hiç akıldan çıkarmamak gerek: 'Ak akçe kara gün içindir.' Programında başarılar kızım. Hepinizi seviyorum. Bu yaşımda yazdırdın ya bunları bana, çok mutluyum.

Emekli Öğretmen

Bahriye Kocatepe

Teşekkür ederim Bahriye Anne. Siz öğretmenlerimiz, Türkiye'mizin annelerisiniz. Paylaşımınız sayesinde, ülkemizde bireysel para sorunlarını çözmek üzere bir adım daha attık.

Eminim siz değerli okurlarımın da parasal başarı öyküleri vardır. Birlikten kuvvet doğar derler; bilgilerimizi paylaştıkça, hep birlikte güçleneceğiz.

Siz de hikayelerinizi bana e-posta ile gönderebilirsiniz.

ozlem.denizmen@paradurumu.tv

Biliyor muydunuz?

Dünyanın çeşitli ülkelerinden aileler bir haftada neler yiyor? Haftalık yiyecek içecek harcamaları ne kadar? "Aç Gezegen / Hungry Planet" kitabından kareler nelere sahip olduğumuzu hatırlatıyor.

Japonya: Kodaira şehrinden Ukita ailesi: 317.25 $

İtalya: Sicilya'dan Manzo ailesi: 260.11 $

ABD: North Carolina eyaletinden Revis ailesi: 341.98 $

Meksika: Cuernavaca'dan Casales ailesi: 189.09 $

Polonya: Konstancin-Jeziorna'dan Sobczynscy ailesi: 151.27 $

Mısır: Kahire'den Ahmed ailesi: 68.53 $

Ekvator: Tingo'dan Ayme ailesi: 31.55 $

Butan: Shingkhey köyünden Namgay ailesi: 5.03 $

Çad: Breidjing kampından Aboubakar ailesi: 1.23 $

Biliyor muydunuz?

TİSVA Araştırmasına göre, Türkiye'de her gün 123 milyon ekmek üretilmektedir. Toplam günde 6 milyondan fazla ekmek israf edilmektedir. Yani her gün 3 milyon 740 bin nüfuslu İzmir ilimizin ekmeğini çöpe atıyoruz.



Bilmediğimiz şeyleri kontrol edemeyiz, bütçe yapalım ki kontrolü ele alalım.

TATİLİMİZİ PLANLAYALIM, HUZURU YAKALAYALIM

Tebdil-i mekânda ferahlık vardır

Anonim

Tatilin bütçedeki yeri büyük olmasa da, önemi büyük. Genelde tatil anı gelene kadar düşünmediğimiz bir harcama, hatta çoğu zaman "Para mı var tatile gidelim" diyerek es geçtiğimiz bir alan. Halbuki sömestr tatili, yaz tatili, bayram tatili derken, Türkiye'deki resmi tatil ve yıllık izinlerin toplamı ortalama bir ay ediyor. Tatil artık günlük hayatın stresi ve karmaşasında bir ihtiyaç. Araştırmalar da bunu açıkça gösteriyor. Haydi gelin, önce sağlık diyelim ve tatilimizi planlayıverelim.

Günümüzde her bütçeye uygun tatil olanakları da mevcut.

Huzurlu bir tatil için 5 bütçe önerisi:

1. Kredi son tercih olsun: Tatilde finansal huzurunuz eksik olmasın. Tatil, günlük rutini geride bırakmak, dinlenmek, eğlenmek, huzur bulmak için. Tatilde 'suçluluk' duygusuna yer yok! Acil bir durum olmadığı sürece, tatil için borç ya da kredi almayın.

2. Tatil bütçesi: Karı-koca, çocuklar oturun,

a. Tatil ihtiyaçlarınız için yapacağınız tüm harcamaları listeleyin. Seyahat, eğlence, aktiviteler, yeme-içme, alışveriş şeklinde kategorilere ayırın.

b. Çıkabilecek ekstra masraflar için de ekstra bir bütçe ayırın. Genellikle tatile çıkarken bavulumuza koyduklarımız fazla, cebimizdeki para yetersiz kalır.

c. Bütçenizi aşan tatillere giderek, tatil sonrası huzurunuzu bozmayın.

3. Düzenli birikim: Tatil bütçenizi aylara yayın. Diyelim ki, planladığınız tatil için ₺2 bin 400'ya ihtiyacınız var. 2 bin 400/12 ay = ₺200 eder. Ayrı bir hesap açıp, bu rakamı her ay otomatik olarak biriktirin.

4- Erken rezervasyon: Örneğin şimdiden gelecek bayram ya da sömestr tatilini planlayın. Erken rezervasyon yüzde 50 civarında avantaj sağlıyor. "O dönemde bir aksilik olur da gidemezsem" diye düşünüyorsanız, **erken rezervasyon sigortası** yaptırabilirsiniz.



5- Araştırma: Tatil konusunda fırsatlar, seçenekler çok fazla. İnternetten de yararlanarak iyice araştırın. Bütçenizi aşan bir tatile gidip de eve dönünce huzurunuzdan olmayın.

Tutmayın Beni Tatile Gidiyorum...

Tatil Öncesi

1. Seyahat sigortası, havalimanı vergisi, vize ücreti, müze girişi, ekstra tur ücretleri gibi masrafları önceden öğrenip, bütçenize ekleyin.

2. Tatil yapacağınız şehir/ülke hakkında detaylı bilgi edinin. "Gittiğim yerden alırım" demeyin, orada ihtiyaç duyacağınız eşyalara bavulunuzda yer açın.

3. Artık internet sayesinde bilgiye ulaşmak çok kolay. Gideceğiniz şehirde bütçenize uygun yerleri belirleyin.

4. Başınıza ne zaman, ne gelebileceğini bilemezsiniz, mutlaka seyahat sigortası yaptırın.

Tatil Esnasında

1. Seyahat harcamalarında en güvenli yol kredi kartı veya banka kartı kullanımı. Birinin kullanılamaz hale gelmesi ihtimaline karşı yanınıza iki kart alın. Ancak kredi kartını, ihtiyaçlarınız ve güvenliğiniz için taşıdığınızı unutmayın.

2. Tatilde, havaya girip kendinizi kredi kartı limitiniz kadar zengin hissetmeyin.

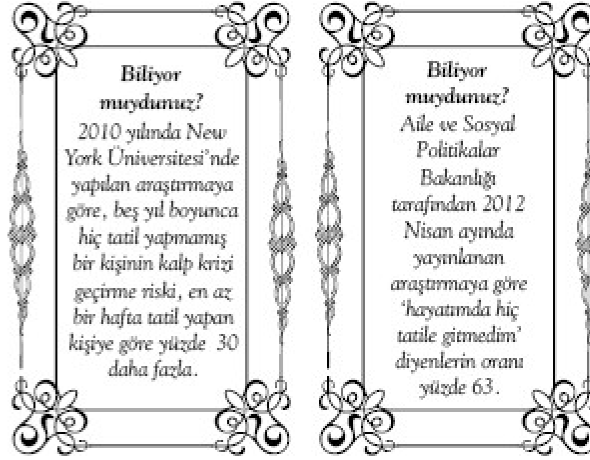
3. Alışverişte dikkat.

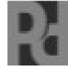
- Yurtdışında "vergi iadeli alıyorum" mantığı ile gördüğünüz her şeyi satın almaya kalkmayın, bütçenizi aşmamaya özen gösterin.

- Herkese hediye almaya çalışmayın.

- Tatil esnasındaki ani dürtüler için "10 Saniye Testi"ni[3] yanınızdan ayırmayın!

4. Yurtdışında döviz harcadığınızı unutmayın.



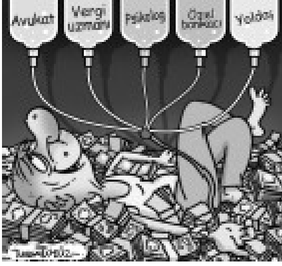
 Tatilde para konuşmayın.

ÖZEL BİR PARA DURUMU: ANİ PARA

Bir şarkıda dediği gibi; "Para para para...

Varlığı bir dert, yokluğu yara!"

Süper Loto, Milli Piyango, Sayısal Loto, miras, ikramiye, tazminat vs... Ani gelebilecek olan paraya karşı hazırlıklı olmalı. Neden mi? Bugüne kadar şans oyunlarından büyük paralar kazananlara bakacak olursak, çoğunun eskisinden bile kötü duruma düştüklerini görüyoruz. Çünkü plan yapmamışlar!



Ani para geldiğinde ne yapmalı?

• Bu çok büyük bir şok aman sakin olun.

• Hemen notere gidin ve şans oyunu biletinizi tasdik ettirin.

• Nasıl ki şirketlerin yönetim kurulu oluyor, siz de kendinize yönetim kurulu gibi bir 'destek takımı' kurun. Bu destek takımında güvenilir ve tecrübeli bir avukat, bir vergi uzmanı, bir finans uzmanı ve terapist olsun. (ciddiyim, bu önemli!)

• Şimdi sıra geldi sakince iyi bir plan yapmaya.

• Destek takımının da tavsiyelerini alarak bir özel bankacılık ile iletişim kurun.

• Paranın 4'te biri kadar acil durum fonu ayırın,

• Borcunuz varsa hemen ödeyin,

• Bir kısmını bereketi artsın diye dağıtın,

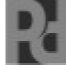
• Geçmişte almak istediğiniz ama bütçe nedeniyle kendinizi frenlediğiniz şeyler için de bir bölüm ayırın.

- "Aman bu fırsatı kaçırma, çok iyi fırsat..." gibi sözlere kulaklarınızı tıkayın. Bilmediğiniz yatırım aracına ya da işe yatırım yapmayın.
- İşinizi hemen bırakmamanızı tavsiye ederim. Kendinizi bir şekilde oyalamalısınız!
- Para ne kadar büyük olursa olsun sonsuz olmadığını unutmayın.
- Hemen bir kişisel finans eğitimi almanızı tavsiye ederim. Bu kitabı okuyorsanız yolu yarıladınız demektir, ama takibi bırakmayın.

Biliyor muydunuz?

1979'da ₺10 bin, 1982'de ₺30 milyon, 1984'te ₺15 milyon olmak üzere üç kez büyük ikramiye kazanan Mustafa Savgan, kendi deyimiyle, 150 memurun maaşını iki ayda yiyormuş. 1985'ten beri İstanbul'da ayakkabı boyacılığı yapıyor.

"ABD'li Michael Carroll, 2002'de lotodan 9,7 milyon pound (₺25 milyon) kazandı. 2010 yılında ise iflasını ilan etti. Bugün kendisine sorduklarında, o bile nasıl olduğunu anlamadığını söylüyor!



Bazen hiçbir şey yapmamak bir şey yapmaktan daha doğru olabilir!

VEREN EL BOŞ KALMAZ!

Bir insanın gerçek zenginliği,

onun bu dünyada yaptığı iyiliklerdir.

Hz. Muhammed (S.A.V.)

'Para yardımı' denince benim aklıma hemen eller geliyor: İki elimiz var, biri almak, diğeri vermek için... Ne güzel bir histir vermek, verebilmek... Bunu söylerken bile huzur kaplıyor insanın içini. Sahip olduklarımızı ihtiyacı olanlarla paylaştıkça, evrene sevgi ve kardeşlik enerjisi yayılıyor. Böylece, alanda da, verende de daha fazlası oluyor. Üstelik kendimizi birey olarak daha huzurlu, daha güzel ve daha güçlü hissediyoruz. Paramızın da bereketi artıyor.



Yardım Nasıl Yapılmalı?

Tüm finansal hareketlerinizde olduğu gibi, başkalarına yardım ederken de **'plan'** yapmalısınız. İşte size birkaç ipucu:

1. Ne için?

Gönlünüzde yatan aslana kulak verin. Hepimizin içinde dünyayı daha iyi bir yer yapma özlemi yatar. Önce, hangi konuda insanlara yardım etmek istediğinizi belirleyin. Sonra da kapsamlı bir araştırma yaparak, yardım götüreceğiniz kişi ya da kurumu tespit edin.

2. Nasıl?

Para yardımı planınızı temelde üç gruba ayırabilirsiniz:

a. Düzenli yardım: Genelde gelirimizi aylık alırız. Para yardımının bir kısmını maaş hesabınızdan **'her ay'** düzenli olarak yapabilirsiniz.

b. Fırsat yardımı: Birine yardım edebilme fırsatı, bazen hiç beklemediğimiz anda karşımıza çıkar. Bütçenizi zorlamadan bu fırsatları değerlendirebilirsiniz.

c. İnanç yardımı: Her insanın, inançları doğrultusunda yapmak isteyeceği yardımlar var. Kendinizi bu güzel duygudan mahrum bırakmayın.

3. Ne kadar?

Bu konuda belirli bir miktar yok. Sizi mutlu edecek, kendinize saygı duymanızı sağlayacak kadar bir miktar belirleyin. Bunun doğrusunu sadece siz biliyorsunuz. İçinize huzur verecek; ama evinizin huzurunu kaçırmayacak bir miktar olmasına dikkat edin. Zekât gibi dini yardımlar bunun dışında.

4. Bütçe

Bütçe yaparken, yapacağınız 'senelik' yardım miktarını bütçenize ekleyin.

5. Paylaşın

Yaptığınız yardımları saklamayın. Biliyorum, kültürümüzde bu zor ama miktar değil, bu davranışınızın olumlu sonuçlarını çevrenizle paylaşabilirsiniz. Sizden etkilenip onlar da yardımda bulunur belki.

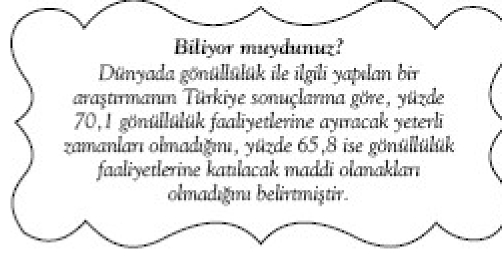
6. Vergi avantajı

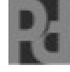
Kamu yararına hizmet veren kurumlara yapılan bağışlarda vergi avantajını kullanın.

7. Paranız yoksa yaratın

Yardım için yeterli bütçeniz yoksa kişisel becerilerinizi ve yeteneklerinizi kullanın. Zamanınızı paraya çevirerek de yardım yapabilirsiniz. (Örnek: www.adimadim.org)

Her gün internette geçirdiğiniz onlarca dakikayı da yardıma çevirebilirsiniz. Maliyetsiz, zahmetsiz... Siz yeter ki niyet edin. (www.ekledestekle.com)



 Para bir paylaşma aracıdır...

Paylaşmayı ilk kimden öğrendim?

Paylaşmayı ilk annemden öğrendim. Küçükken bana sürekli, "Kazancımızın, zamanımızın, sahip olduklarımızın bir kısmını paylaşmalıyız" derdi. Devamlı bir yerlere gider, eşyalar götürür, yardımlar yapar ve çok mutlu olurdu. Son 20 seneyi de çocuk yuvalarında, kimsesi olmayanlarla, toplumsal hizmetle geçirdi. Kasımpaşa Çocuk Yuvası'nda Oya anne ile paylaştıkları ve çevresine örnek olması ile tam bir 'yardım meleği'. Annem, emekli ve orta halli bir kadındır ama verebileceği en değerli iki şeyi asla esirgemez: "kalbi ve zamanı." İyi ki varsın annem, iyi ki varsınız tüm yardım melekleri...

1500 Dolarlık Çek

İş hayatına yeni başlamıştım. New York'ta Dünya Finans Merkezi'nde finansal analist olarak sabah akşam çalışıyordum. Bir pazar günüydü. Hem çalışmaktan, hem de kendimi biraz yalnız hissetmekten çok yorgundum. Başka bir ülkede, koskoca bir şehrin ortasında yapayalnızdım.

Odama çıktım. Bir baktım yatağın üzerinde bir kart ve çek duruyor. Yanlarında kaldığım Amerikalı Bellino ailesinden. Kartta, "Özlem, bu parayı sana hediye olarak veriyoruz. Sen de bizim kızımız sayılırsın ve her genç kız okul sonrası yeni bir hayata başlar. Bu hayatın odak noktası öğrenmek, kendini geliştirmek ve iyi arkadaşlıklar kurmak olmalı. Bu parayla, son kalan öğrencilik döneminden kalma kart borçlarını öde, rahat bir nefes al. Ve sen de para kazanınca, bizim sana yardım ettiğimiz gibi başka bir gence yardım et" yazıyordu.

Hesapsız, beklentisiz, geri ödemesiz 1500 dolar! Öğrenciliği yeni sona ermiş benim gibi biri için büyük bir para duruyordu yatağımın üstünde.

Öylece bakakaldığımı hatırlıyorum. Bellino ailesine nasıl teşekkür edeceğimi bilemedim. Üniversite öğrenciliğimin son zamanlarından kalan birikmiş kredi kartı borçları vardı. Bu para ilaç gibi gelmişti! Bana para verilmesinden çok, beni düşünen, bana yardım etmek isteyen kişiler olmasına çok sevinmiştim. Sevilmek, düşünülmek, hatırlanmak... O 1500 doların bana verdiği duygu paranın çok çok ötesinde bir şeydi. Çok sevinçliydim. Çok şanslıydım...

BÖLÜM 3

HARCAYACAĞIZ TABİİ...

- PARA HARCARKEN BİRİKİR
- 10 SANİYE TESTİ
- HAYDİ GARDIROP, HOOOP DİYETE...
- ALIŞVERİŞ KARAKTERİ TESTİ
- GARSON BEY HESABI KİM ÖDEYECEK
- ÖNCE "SEN" SONRA "ŞEYLER"

PARA HARCARKEN BİRİKİR

Önemli olan para sahibi olmak değil,

yaşamdan zevk almayı bilmektir.

Kenyon

Harcamak güzeldir. Hem ekonomiye katkımız olur hem de kendimizi iyi, rahat ve güçlü hissederiz. Harcama disiplinimiz olduğu sürece de hiçbir problem yok. Sizlere harcama disipliniyle ilgili birçok tavsiyem olacak ama genel kural: Ne olursa olsun, her ay kazandığınızdan daha az harcayın! Bunu yapabilirsiniz!

Harca, Ama Nasıl?

1. Yazın: Bir ay boyunca harcadığınız her şeyi, tek tek cüzdanınızdaki kâğıda (hanımlar çantanızdaki küçük deftere) yazın. Yazılmayan şeyler uçar gider!

2. Konuşun: Harcama konusundaki artılarınızı/eksilerinizi her ay düzenli olarak eşinize, ailenizin diğer fertlerine ya da yakın arkadaşlarınıza açıkça anlatın. Konuşun, rahatlayın.



3. Düşünün: Parasal hedefler: İleride ulaşmayı hayal ettiğiniz istekler ne olacak? (ev, araba, düğün, vs...)

Etrafı dolduran eşyalar: Evinizin odalarını tek tek gezin, her odada kullanmadığınız eşyaları, kıyafetleri kontrol edin. Lüzumsuz eşya masraf, israf, sıkıntı, maliyet demek. İsraf nereye kadar?

4. Boş yere almayın: Prensip koyun: Aldığınız her yeni şeyin eskisini elden çıkarın. Bu prensibiniz olursa satın almadan önce iyice düşünmeye başlayacaksınız.

Değerlendirin: Kullanmadığınız eşyaları ihtiyacı olana verin ya da internetten satın. "Buna o kadar para verdim" mi diyorsunuz? Evet; ama kullanmıyorsunuz! "Hiç kullanmasam da bir kenarda dursun, bir gün lazım

olur" diyorsunuz yani! Şimdiye kadar ona ihtiyacınız olmadıysa, bundan sonra neden olsun?

Paylaşın: Yılda bir kullandığınız eşyayı komşunuzla, arkadaşınızla paylaşabilir, ödünç alabilirsiniz. Çocuğunuzun doğum gününde kullanacağınız video kamerası gibi.

Alırken kazanın: Bir şeyi satın almadan önce maliyetini iki kere düşün. Verdiğimiz paraya değiyor mu? Kaç kere kullanacağız?

5. Başarınızı not edin: Her ay gösterdiğiniz gelişmeyi bir yere yazın. Örneğin, harcamalarınızdan kesip ayda ₺50 mı biriktirdiniz, altı ayda ₺300, yıl sonunda ₺600 eder. İşte size gelecek aylar için motivasyon!

'Harcama dürtüsü' geldi, ne yapacağım?

Bütçe yapıyor olsanız bile, bir anda gelen 'ani' harcama dürtüsü sizi 'Bu harcama akıllı mı saçma mı' diye düşünmekten alıkoyabilir. Örneğin; bir mağaza vitrininde çok beğendiğiniz bir tişört. O an için onu almak çok cazip gelebilir, ama eve gittiğinizde 'ne gerek vardı' diye düşündüğünüz hatta hiç kullanmadığınız dahi olmuştur. Ya da bazen bir şeyler satın alıp kendimizi 'daha güzel, güçlü ve beğenilen' hissetmek isteriz. Ancak şunu unutmayın ki, sizi siz yapan 'şeyler' değil, kendinizsiniz.



Bu tarz "ani" harcamalar yapmamak için kasaya gitmeden önce 10 saniyeniz var mı? Gelin size bayıldığım 10 saniye testini bir film şeridi gibi anlatmaya çalışayım, bakalım kendinizden neler bulacaksınız... Derin bir nefes ve başlıyoruz...

10 SANİYE TESTİ

Bir gün arkadaşlarınızla kahve içmek için evden çıktınız. Hava güzel. Sokakta yürüyorsunuz. Birden yoldaki mağazanın vitrininde bir ayakkabıya takıldı gözünüz.

O da ne, yıldırım aşkı sanki! "Ne şık bir şey böyle" diye bir bakış atıyorsunuz... ve "Bir fiyatını sorayım ne kadarmış acaba?" diyerek kendinizi içeride buluveriyorsunuz.

> Kaç paraysa kaç para, size ne? İstatistik bürosu musunuz siz, nedir bu merak?
>
> İçeri giriş o giriş.

Bir yandan "Sadece bakıyorum canım, iki dakikada çıkarım" diye düşünürken diğer bir yandan da, "Pardon, bu ayakkabı kaç para"'diye satıcıyı yakaladınız bile.

"Hmm... ₺110 demek, çok teşekkürler."

İçinizde inceden inceye bir ikna makamı tıngırdamaya başlıyor...

"Alabilirim aslında", "Ne olacak, ₺110 dediğin nedir ki?"

Bir taraftan da yan gözle satıcıya "Pardon, 38 numarası var mı?" diye sesleniyorsunuz...

"Bir deneyebilir miyim acaba? Siyah olsun lütfen!" diye devam.

> Nereden çıktı şimdi bu deneme faslı? Prensini arayan Sindirella mısınız? Fiyatı öğrendiniz yetmedi mi? İlle de ayak girecek içine!

Giydiniz, bir önden bakış, bir yandan bakış... "Pek olmadı."

> Hadi çıkın dükkândan, siz kahve içmeye gitmiyor muydunuz?

(Devam) "Şey bir de şurada duranı deneyebilir miyim size zahmet." Gözler fırıl fırıl, acaba başka bir şey de yakalar mıyım diye...

O sırada ayakkabı getiren satıcı ile bir sohbet başlıyor ve eyvah o da ne! Bu ayakkabı ayağınızı sardı, şahane duruyor.

Satıcı da karşınızda emme basma tulumba gibi kafa sallıyor, sizin hislerinizi teyit edercesine. "Vallahi hanımefendi, kalıp gibi oturdu."

Siz ciddi misiniz?

Bu sefer de utanç bastı, şimdi almasanız satıcıya ayıp olur! Sonuçta bir çift ayakkabıyı alabilecek durumdasınız. Yoksa değil misiniz?

Aman ne olacak şimdi bu güzel havada, üç günlük dünyada. Şimdi bir alıverin, herkes memnun olsun, en kötü geri getirirsiniz. Adam o kadar uğraştı...

Siz satıcıları memnun etme derneğinden misiniz? Size ne, ne hissederse hissetsin, adamın işi bu.

Emin adımlarla kasaya yaklaşırken içinizden düşünüyorsunuz, "Şimdi cüzdandan ₺110 çıkmaz, ama nakde lüzum yok, kartım var."

Kasaya vardınız, yüzünüzde hain bir gülümseme, içinizde yeni ayakkabınızın verdiği keyif, uzatıyorsunuz kredi kartını ve muhteşem soru geliyor...

"Hanımefendi kaç taksit yapalım? 5, 7, 12?"

Yahu ne taksidi! Ne oluyor! Siz ciddi olamazsınız. Filmi durduruyorum!!! Hemen bir derin nefes daha... ve beyaz atlı prens geliyor, Para Durumu'nun meşhur 10 SANİYE testi!

10 Saniye TESTİ

Alışveriş ürününü (bu örnekte ayakkabıyı) elinize alıp havaya kaldırın, ona bakın ve içinizden bütün samimiyetinizle başlayın sormaya:



• Hakikaten benimle eve gelmen lazım mı?

• Sana ihtiyacım var mı? Yoksa sen bir istek misin?

• Sen akıllı bir satın alma mısın? Evde kaç tane daha sana benzer şeyim var? Bir tane daha gerekli mi?

• Sana verdiğim paraya değecek mi? Yoksa seni iki kere giyip, hevesimi alıp bir kenara mı atacağım?

• Bütçemde sana yer var mı?

• Seni alırsam bu ayki kredi kartımın tamamını kapatabilecek miyim?

• Senin için borçlanmaya değer mi?

• Seni eskittikten sonra bile hâlâ dört mevsim boyunca taksidini ödemeye değer mi?

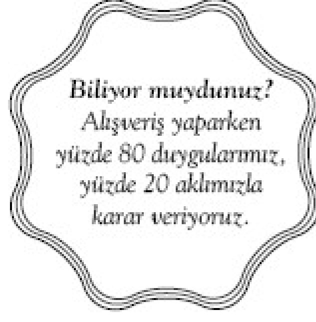
Bu soruları içinizden SAMİMİYETLE cevapladıktan sonra son kararı size her zaman doğruları fısıldayan iç sesiniz verecektir.

BIRAKIN: Eğer bu tamamen bir "içgüdüsel" davranışsa bu testle ortaya çıkacaktır. 10 saniye kısa bir zaman, ama sorular bayağı etkili. Yani ihtiyacınız olmayan sadece bir istek ya da bütçenizde yeri olmayan bir satın alma ise, ürünü yerine bırakın ve kendinizle gurur duyun.

ALIN: Eğer bu satın alma sizin için ihtiyaç ya da gerçek bir istek ise ve bütçede yeri var ise alın ve güle güle kullanın.

Bundan böyle, hiç aklınızda olmayan bir şeyi almadan önce bir durun, düşünün. 10 saniye! Bu, finansal hayatınızda çok şey değiştirecek. Unutmayın eşyalar bir yere kaçmıyor, bugün olmasa da yarın alabilirsiniz, ama sizin hayat treniniz (ev, araba, huzurlu bir emeklilik...) göz açıp kapayıncaya kadar hızla geçen yıllarda kaçabilir.

Karar her zamanki gibi sizin.





İstemenin sonu yok...

HAYDİ GARDIROP, HOOOP DİYETE...

Kıyafete ruhunu kıyafet değil, onu taşıyan verir...

Para gibi, 'gardırop' da hayatımız boyunca yönetmemiz gereken bir kavram. Evet, kıyafetler önemli, onlar bizim tarzımız! Kıyafet seçmek için sadece para değil zaman da harcarız.

Hem kıyafet almaya bayılıyoruz, hem de harcadıkça ülke ekonomisinin büyümesine yardımcı oluyoruz. Alalım tabii; ama planlı alalım, çünkü kendi ekonomik büyümemizi de yabana atmamak gerek.

Kıyafet öyle bir konu ki, ne kadar çok kıyafetimiz olsa da, çoğumuz her sabah kalkınca, "Bugün ne giysem?" ya da "Giyecek hiçbir şeyim yok!" sendromu yaşıyoruz. Bu da hem zaman, hem para kaybı demek.

İşte size alışveriş tüyoları:

Öncesinde

- Ne kadar harcayabilirsiniz, önceden bütçeleyin.

- Neye ihtiyacınız var, liste yapın.

- Dolabınızın 'özgeçmişini' çıkartın, resmini yanınızda taşıyın.

- Alışverişe fikrine ve aklına güvendiğiniz bir arkadaşınızla çıkın.

Sırasında

- 10 saniye testini uygulayın.

- "Zayıflayınca giyerim" demeyin.

- "İndirim var, sadece ₺20" diyerek almayın.

- "Ben bunu neyle giyeceğim?" diye düşünün. Kendinizi, tarzınızı anlayın, dolabınızın özgeçmişine bakarak neyi neyle kombinleyeceğinizi

planlayarak alın.

Sonrasında

- Sakin kafayla oturun, aldıklarınıza bakın, "Bunu keşke almasaydım" dediğiniz bir şey varsa, utanmayın, sıkılmayın, geri iade edin.



GÜLBEN ERGEN, Türk pop müzik şarkıcısı, oyuncu ve sunucu.

Sevgili Gülben Ergen ile programında 10 saniye kuralını canlı yayında canlı canlı uyguladık. Onu adeta 'âşık' *olduğu ₺20'lık toz pembesi bir kaşkolu almaktan 10 saniye testi ile vazgeçirdim!*

Kıyafet Diyetim

Kıyafet derdi, tüm dünya kadınları için de geçerli. Neyse ki, kadınların tüketim alışkanlıkları, küresel bir '**kıyafet diyeti'** deneyine de ilham vermiş. Bu diyet, "Alışveriş yapma!" demiyor, "Lüzumsuz, plansız alışveriş yapma; bilinçli ol, kıyafetlerinle olan ilişkini, tarzını anla, alışverişe öyle çık" diyor. Bunun adına da "Six Items or Less" (altı parça ya da daha az giysi) koymuşlar. Ben de sizlere bunu, her konuda yaptığım gibi, yaşayarak, deneyimleyerek aktarmak istedim. Ne oldu dersiniz?

30 Gün 6 Kıyafetle Geçer mi?

Geçti! Hatta size bir de sır vereyim, ne eşim, ne ofis arkadaşlarım fark etmediler bile!

Hem de çok rahat bir şekilde. Detaylı incelemek isterseniz www.paradurumu.tv sitesinden günbegün çekilmiş fotoğraflarıma

bakabilirsiniz.

Bu diyetin amacı kıyafetlerinizle kurduğunuz ilişkiyi gözden geçirmek. Çok ama plansızca alışveriş yapan ve gardırobunu açınca giyecek bir kıyafet bulamayan, giysi seçmek için çok fazla zaman harcayanlar için bu diyet bir 'reçete' niteliğinde. Uygulamak için tek yapmanız gereken de, bir ay boyunca giyeceğiniz altı kıyafet seçmek. Aksesuvar ve ayakkabı serbest!

İpucu: Bir Gardırobun Olmazsa Olmazları	
Kadın	Erkek
Siyah bir elbise Pantolon – etek - ceket takım	Lacivert Takım Elbise Beyaz gömlek
Boğazlı kazak	Blazer
Beyaz gömlek	Şık bir kazak
Siyah ya da kahve bir palto	Kahve ya da siyah pantolon

Kıyafet diyetinin faydaları:

1. Zamandan tasarruf: İngiltere'deki giyim mağazaları zinciri Matalan'ın yaptığı araştırmaya göre, kadınlar hayatlarının 287 gününü (yaklaşık bir yıl) kıyafet seçmekle geçiriyormuş. Ben kıyafet diyetindeyken sabahları karar vermek iki saniyemi aldı.

2. Para verimi: Kadınların dolabında ortalama 25 kıyafet varmış. Bunlardan en az birinin etiketi de üzerinde olurmuş! Ne istediğimizi bilirsek, indirimlerin, taksitlerin cazibesine kapılmayız. Bana da aynen bu oldu.

3. Rahatlık: Tarzınızı anlar ve ona göre bir plan yaparsanız; hem kolay seçersiniz hem de alışverişiniz içinize siner. Ben tarzımı bu diyeti uygularken keşfettim.

4- Özgüven: Kıyafet diyetine yeni başlayanlar, bir ay boyunca altı kıyafetle dolaştıklarını hiç kimsenin fark etmediğini söylüyorlar. "Demek ki önemli olan tek şey giysimiz değil, duruşumuzmuş" diyorlar. Bu da kişiye büyük bir özgüven kazandırıyor. İtiraf ediyorum, benim de duruşum değişti.

Kıyafetlerinizle ilişkinizi onarmaya, yenilemeye ne dersiniz? Haydi, siz de dolabınızı açıp altı kıyafet seçin. Eşinizle, ailenizle iddiaya girin. Ya da

sürpriz yapıp 30 gün sonunda diyetinizi onlara anlatın. Bakalım fark eden çıkacak mı?

NOT: Kıyafet denilince akla ilk kadınlar geliyor, ama bu ipuçlarından herkes faydalanmalı...

AH BEJ PALTO AH... AKLIM SENDE KALMADI DEĞİL!

Ben bu sene bir ani dürtü yaşadım... Evet bana da oluyor! Her sene aralık ayında gardırop temizliği yaparım, sonra da büyük ucuzluk zamanı temel kışlık giysi ihtiyaçlarımı alırım. Bu ocakta kendime bir siyah palto alma planı yaptım, iki paltomu da geçen sene Para Durumu stajyeri üniversite öğrencisi Hande'ye vermiştim. Neyse, tam bir hafta düşündüm, hesap yaptım, bütçe belirledim, gezdim, moda bilen arkadaşlara danıştım. (Bunu bir aktivite haline çevirince çok eğlenceli oluyor.) Sonunda tavsiye ile bir mağazaya gittim, yüzde 70 ucuzluk... Siyah paltoyu aldım tam çıkıyorum, bir de bej bir palto gördüm, o da ne! Şahane bir şey... hem de inanılmaz ucuzlamış! Dayanamadım onu da aldım. Sonra eve geldim, bir gün daha düşündüm. O bana ben ona baktık... Eve gelen yakın arkadaşlarıma gösterdim, hepsi "kalsın" dedi. Sonra gözümün önünde almak istediğim siyah çanta ve finansal hedeflerim belirdi. Benimle bir saat uğraşan satış temsilcisinin paltoyu geri alırken suratını düşündüm... Giy, çıkar, giy, çıkar, sonunda vicdan azabına dayanamadım ve bej paltoyu geri verdim. İçim biraz burkulmadı değil, ama hedef yolunda adım attığım için kendimle gurur duydum!

⛔ **DİKKAT: Kıyafet alışverişine sizden daha zengin bir arkadaşınızla çıktıysanız dikkat! Onun yanında ezilip büzülmenize ve bütçenize uymayan bir şey almanıza hiç gerek yok. O ısrar etse de siz ona samimiyetle bir hedef için birikim yaptığınızı (ev peşinatı, araba peşinatı, tatil....) ve o yüzden şu sıralar alışveriş diyetinde olduğunuzu söyleyebilirsiniz. Hâlâ anlayışla karşılamıyorsa arkadaşlığınızı gözden geçirmenizi tavsiye ederim çünkü atalarımızın dediği gibi 'üzüm üzüme baka baka kararır.'**

Biliyor muydunuz?
Koton Konsey 2010 araştırmasına göre, kıyafet alışverişini en çok sevenler Türkler ve İtalyanlar. Türk tüketicilerin yarıdan fazlası, ayda en az bir kez kıyafet alıyor, Türk kadınlarının yüzde 84'ü ise ayda en az iki kez alışveriş yapıyor.

 Kıyafet bütçeniz, yıllık gelirinizin yüzde 5 ila 8'i arasında olmalı. Bu da takribi bir aylık maaşınız eder.

ALIŞVERİŞ KARAKTERİ TESTİ

Kadının mizacı, giydiği elbise ile değişir

La Bruyer

Her insan aynı olmuyor, alışveriş alışkanlıkları da öyle. Aşağıda size 10 tane alışveriş karakteri sayacağım. Hangisi olduğunuzu bulun, tavsiyelere uyun, finansal huzuru bulun. Hazırsanız başlayalım, aman samimiyeti elden bırakmayın, her şey insanın kendi kendine konuşabilmesiyle başlıyor.

1. Kıpır Kıpır: "Alışveriş yaparken, kendimi kaybediyor, ne bulursam sepete atıyorum. Ödeme aşamasına geldiğimde ben bile inanamıyorum o kadar şeyi hangi arada, nasıl aldım. Hepsine şöyle bir bakıyorum, bazen alıyorum, bazen almaktan vazgeçiyorum" diyenlerdenseniz,

Tavsiyem: Muhtemelen içiniz içinize sığmıyor. Ya çok planlı birisiniz ve bu tip patlamalar yaşıyorsunuz, ya da genel hayat tarzınız bu. Alışveriş dürtüsü gelince enerjinizi yönlendirecek başka bir uğraşı bulun. Müziği açıp dans edin örneğin. Gülmeyin, ciddiyim!

2. Muktedir: "Alışveriş ederken ödeyebilmek beni iyi hissettiriyor. Dünyalar benimmiş gibi geliyor. Çok mutlu oluyorum" diyenler...

Tavsiyem: Bazen alışverişi 'kendimizi güçlü' hissetmek için yaparız... Kredi kartımızı çıkartmak, alabilmek, ödeyebilmek... Bu hisler bize iyi gelir. Bu dürtü geldiğinde kendinizi güçlü hissettirecek bir şey yapabilirsiniz. Örneğin; iyi bildiğiniz bir konuda bir öğrenciye ders vermek, bir arkadaşınıza yardımcı olmak, ileriye dönük gelirinizi artırmak için plan yapmak gibi.

3. Sosyal Kelebek: "Yalnızlığa dayanamıyorum. Hep çevremde birileri olsun istiyorum. Yalnız kaldığım zamanlarda nasıl olduğunu anlamadan bir bakıyorum kredi kartımı kapmış, alışveriş merkezine varmışım bile. Sonrası aynı hikâye..." diyerek yaşayanlar...

Tavsiyem: Alışveriş bir sosyalleşme, ismi üstünde. Satıcılar, diğer alışveriş yapanlar, sohbetler... Fakat bir bakarız ihtiyacımız olmayan, hatta istemediğimiz şeyleri bile alıp çıkmışızdır mağazadan. Size hatırlatmak isterim ki ara sıra yalnız kalmak, içine dönmek de güzeldir, sakindir, derindir. Hiç yalnız kalamıyorsanız belki kendinizle kalma, kendini tanıma zamanı gelmiş olabilir mi?

4. Havalı civalı: Kendini iyi hissetmek için bir şekle ihtiyacı olanlar. "Sadece en kaliteli ve en iyileri alırım. Giyim kuşamda, en ünlü markaların en son çıkan, en yeni moda giysilerini, teknoloji konusunda ise yalnızca en son çıkan ürünleri alırım" diyorsanız...

Tavsiyem: Arkadaş çevrenize alışveriş ürünlerini önemsemeyecek yeni arkadaşlar ekleyin. Genelde bilmeden (ya da bilerek) oluşturduğumuz sosyal çevre bizi bu tip marka ve 'en iyisi' girdabına çeker. Bir gün 'en iyi ve en son modeli' alacak durumunuz olmayaversin, birden yalnız bırakır sizi bu arkadaş çevresi. Yani bildiğimiz Nasrettin Hoca'nın ye kürküm ye hikâyesidir bu.

5. Uzman dedektif: "Almadan önce mutlaka araştırırım. İstediğim üründen emin olabilmek için defalarca incelerim, karar verdikten sonra ise fiyatının düşmesini beklerim. İndirimi bekleyemeyecek kadar acilse en az 2–3 saatlik bir araştırma sonunda alırım" diyenlerdenseniz...

Tavsiyem: Bu huyunuzu kaybetmeyin. Alışveriş öncesi araştırmak, bizi güçlü ve kontrollü hissettirir. Ama abartmayın da, çünkü zaman da para demek.

6. İnternetkolik: "Yeni internet sitelerine bayılıyorum. Artık sadece internet üzerinden alışveriş yapıyorum. Her seferinde satın almıyorum, ama sürekli fırsatları araştırıyorum. Günde en az bir iki saati internette geçiriyorum" diyorsanız...

Tavsiyem: Tam bu modele uyan bir arkadaşım var, sürekli internet üzerinden araştırma yapıyor, bazen alıyor, bazen almıyor. Sanki bir 'iş' edinmiş kendine. Ama bu bir 'iş' ya da 'yarış' değil, çünkü hayat alışveriş değil.

7. 'İkinci el'ci: "Az kullanılmış olanı daha ucuza satılırken, neden daha fazla ödeyip kullanılmamış olanını alayım ki?" diyorsanız...

Tavsiyem: Bu Türkiye'de yeni yeni gelişen bir alan. Çok seviyorsanız, belki de siz bir 'ikinci el' dükkânı açarsınız?

8. Ödül sever: "Yalnızca eğer bana ekstra bir fayda sağlıyor, ya da özel bir ödül programına dahil olmama yardımcı oluyorsa alırım"

diyenlerdenseniz...

Tavsiyem: Burada bir sorun yok, ancak ödül ve fayda üstüne inşa edilen alışverişler genelde hep aynı birkaç yerden alışveriş etmenizi sağlar. Diğer yerlerde olabilecek fırsatlar ve yeniliklerden mahrum kalmayın.

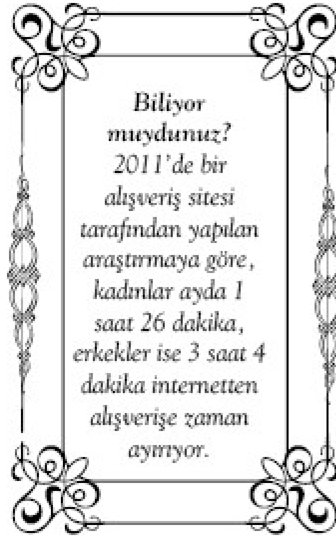
9. Zamanı satın alanlar: "Zamanım yok. İşim çok. Sabrım da yok. Bir ihtiyaç olunca direkt en uygun yerden alırım. Bu yüzden çoğu zaman bütçemi aşıyorum" diyorsanız,

Tavsiyem: Hayatta her şeyde bir denge var. Biraz daha planlı olmaya çalışın. Evet, zamanınız para demek, o yüzden hesap yapın, sizin bir saatlik vaktiniz kaç para eder? Sizin alışveriş planlamanız için bir saat harcasanız ne kadar tasarruf edersiniz?

10. Üç günlükçüler: "Bir şey gördüm diyelim, beğenirsem benimle eve gelir, çok düşünmem şu üç günlük dünyada. O yüzden çoğu zaman bütçemi aşarım, hatta aşıyor muyum aşmıyor muyum bilmiyorum bile, ta ki kredi kartı ekstrem gelene kadar" diyenler...

Tavsiyem: Bu kategoriye bayılıyorum. Ateşböceği misali olmak iyi güzel de, bu işin sonu yok ki. Çünkü isteklerin sonu yok. Kendinize limit koyun, örneğin kıyafet alışverişi senelik gelirinizin yüzde 5-8'ini geçmesin (yani bir aylık maaşınız.) Bunu yapabilmek için de en önemli şey, ileriye dönük finansal hedefleriniz olsun, örneğin ev almak, tatil yapmak gibi.

Evet, içinizden gelen ses sizin kategorinizi size fısıldamıştır bile. Şimdi sıra sizde... Böyle kalacak mısınız, değişim yapacak mısınız? Karar her zamanki gibi yine sizin!



 Her harcamanızı yazın. Bilmediğiniz şeyleri kontrol edemezsiniz.

GARSON BEY, HESABI KİM ÖDEYECEK?

Ya olduğun gibi görün ya da göründüğün gibi ol.

Mevlana

Harika bir yemek yediniz, sonunda da hesap geldi. Hemen elini uzatıp ödemeye mi çalışıyorsun, yoksa "Alman usulü" (ortaklaşa) ödemek için teklif mi bekliyorsun?

İki sevgili, üç aydır çıkıyor. Lokantada yemek yediler, hesabı kim ödemeli? Terfi aldın, kutlamak için iş arkadaşlarınla yemeğe çıktın, hesabı erkekler mi ödemeli?

Hesabı kimin ödeyeceği konusu, ülkemizde bireylerin (özellikle erkek-kadın ilişkisinde) temel sorunlarından biri, hatta bir tabu. Konuşması ayıp, dile getirilmesi imkânsız. Genelde erkekler, parası olanlar ve 'hayır' diyemeyenler baskı altında kalıyor. Oysa duruma göre hesabı kadın da ödeyebilir. Bu konuyu cesaretle konuşup, samimiyetle çözmeye ne dersiniz?



Tek bir doğru yok

Hesap ödeme konusunda bölgelere ve ülkelere göre değişen bir kültür yapısı var. Finlandiya, İsveç, Norveç, Danimarka, Kanada, Amerika gibi ülkelerde hesabı bölüşmek doğal. Kur yapma aşamasında bile iki kişinin benzer finansal durumları varsa hesabı erkeğin ödemesi 'modası geçmiş' kabul ediliyor. Halbuki İtalya, Yunanistan gibi Akdeniz ülkelerinde hesabı bölüşmek ters algılanıyor. Ortadoğu kültüründe 'Alman usulü' çok daha kaba bir davranış olarak kabul ediliyor. Pakistan, Afganistan, İran gibi ülkelerde özellikle kadının kendi hesabını ödemesi telaffuz bile edilmiyor. Yani konu yoruma açık!

Davet eden öder

Hesap ödeme, toplumdan topluma, kültürden kültüre farklılık gösterse de, bazı etik kurallar var ki, hiç değişmiyor. Ve kurallar diyor ki: "Davet eden öder." Yani kız arkadaşın da olsa, iş arkadaşın da olsa, erkek arkadaşın da olsa, aile dostun da olsa davet edensen, ödeyecek olan da sensin. Ancak aranızda, 'bir sen, bir ben' ya da 'yemek benden sinema biletleri senden' gibi 'gizli anlaşma' varsa, o ayrı.

Az yediysen

Masadaki diğer kişiler senden çok daha fazla yiyip içtiyse... Nezaketen, onların size sadece yediğiniz kadar ödemenizi teklif etmesi gerekir.

Yaşa saygı

17 yaşlarında altı genç yemek yediyse ve içlerinden birinin babası yanlarındaysa... Yaşça büyük olduğu için baba hesabı ödeyebilir.

Erkekler mağdur mu?

Herkesin arkadaş olduğu, kadın-erkek kalabalık bir grup yemeğe çıktıysa... Hesabı erkeklere mi yıkmak gerek? Hayır, özellikle kadınların da erkekler gibi çalıştığı günümüzde herkes kendi payını ödeyebilir. Bunda erkeklerin alınganlık yapacak, kadınların ise çekinecek bir durumu yok. Hele kadınların kendi paylarını masa altından erkeğe vermeye çalışmalarına hiç gerek yok!

Romantik sevgililer

Az önce okuduklarınız, aynısı sizin için de geçerli. Ama genel anlayışımız, "Erkek ödemeli" şeklinde. Peki ama neden sürekli tek taraf ödesin? Eğer erkekler, bu kitabı okuduktan sonra, "Hadi artık hesabı paylaşalım" demeye başlarsa yeni bir tehlike baş gösterebilir. Dikkat edin, kız arkadaşınız bunu "Artık beni sevmiyor mu?" şeklinde yorumlamasın.



Mali durum bozulursa

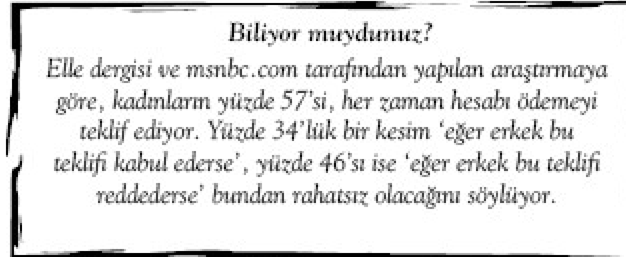
Devamlı yemeğe çıkarak sosyalleşen bir arkadaş grubunuz var diyelim. Maddi durumunuz bozulduysa ve onlarla yemeğe çıkamayacaksanız, ne yapmalı? Bu durumda sizin için en şık alternatif, arkadaşlarınızı dünyanın en güzel yerinde, yani 'evinizde' ağırlamaktır. Böylece bütçenize uygun bir davet verebilirsiniz. Eğer ilişkileriniz bunun için bozulacaksa, gerçek arkadaşlarınızın kimler olduğunu bir daha düşünün.

Hesap sana geldiyse

Genelde garsonlar hesabı vermek için, masaya hâkim, en 'kerli ferli' görünen, en fazla konuşan ya da iyi giyimli kişileri seçebiliyor. Ve nezaket kuralları gereği bu bir 'erkek' oluyor. Eğer siz bu kişiyseniz ve tek başınıza ödemek istemiyorsanız... Hesabı elinize alıp masaya sorabilirsiniz: "Nasıl ödeyelim?"

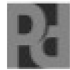
Kimse oralı olmuyorsa

Samimiyetleri birbirinden farklı beş altı kişi yemek yedi diyelim. Hesap geldi, kimsede tık yok! Şimdi ne olacak? Sen hesabı eline al. Bu, hesabın tamamını senin ödeyeceğin anlamına gelmez. Hesaba bak, nasıl bölüşmek istediklerini sor. Alman usulü mü, herkesin tam olarak yediğini ödemesi şeklinde mi? Sonra da kendi payını koyup hesabı yanındakine doğru uzatabilirsin.



Biliyor muydunuz?

Elle dergisi ve msnbc.com tarafından yapılan araştırmaya göre, kadınların yüzde 57'si, her zaman hesabı ödemeyi teklif ediyor. Yüzde 34'lük bir kesim 'eğer erkek bu teklifi kabul ederse', yüzde 46'sı ise 'eğer erkek bu teklifi reddederse' bundan rahatsız olacağını söylüyor.

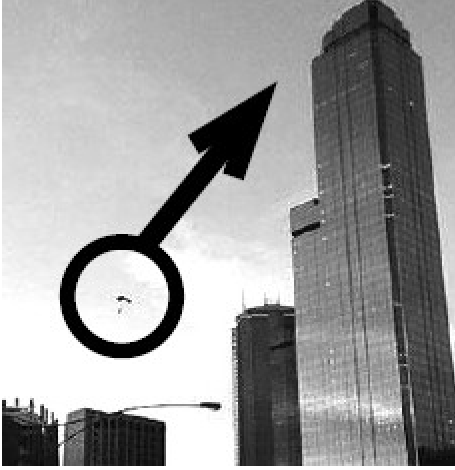


Hiçbir konuda tek bir doğru aramayın!



MEHMET AKBAY, Kral Grup Genel Koordinatörü

15 milyon dinleyicisi olan Kral FM genel yayın yönetmeni, milyonların sevgilisi Gezegen Mehmet, Türkiye'de "Hesabı kim öder?" çok karmaşaya yol açan bir konu diyerek bu konuya dikkatimi çeken kişi oldu. Araştırmaya başladım... Bir baktım ki Türk erkeği hakikaten mağdurmuş!



Hesabı Ödememek İçin Paraşütle Atladılar

Avustralya'nın Melbourne kentinde 4 arkadaş, 63 katlı Rialto Towers adlı iş merkezinin 55'inci katındaki bara kendilerini işadamı olarak tanıtarak gidip oturdu. Her biri fiyatı 22 dolar olan (₺40) Negroni adlı kokteylden içti.

Dört arkadaş, daha sonra hesabı ödemeden şaşkın bakışlar ve çığlıklar arasında pencereyi açıp 250 metre yüksekten, 55'inci kattan kendilerini boşluğa bıraktı. Takım elbiselerinin altındaki paraşütü açan dörtlüden biri ağaca takıldı ve arkadaşları tarafından kurtarıldı.

ÖNCE "SEN" SONRA "ŞEYLER"

İnsanların çoğunu üzen, ellerinde az para olması değil

ellerindeki parayı sarf etmesini bilmeyişleridir...

D Carnegie

İstemenin sonu yok

Ne kadar yüksek bir hayat standardına alışırsak; bu, o denli günlük yaşamımız haline geliyor ve lüks artık doğal bir ihtiyaç halini alıyor. Hepimiz insanız, alışıveriyoruz. Bu bizim genlerimizde var. Bir de refah düzeyimizi 'neye, ne kadar' sahip olduğumuzla değil, 'başkalarına kıyasla neye sahip olduğumuzla ölçüyoruz. Ve bunun sonu yok! Ama biz yine de daha fazlası için çabalıyoruz, daha fazlasını istiyoruz. İki bin lira geliri olan bir aile, bunu beş bin, sonra on bin yapmak istiyor. Böyle de sürüp gidiyor....

Ah bir de sahip olduklarımızın kıymetini bilsek... Araştırmalara göre insanlar, genellikle sahip oldukları değerlerden çok sahip olamadıklarından bahsediyorlar. Yani bardağın dolu kısmı ile mutlu olmaktansa, boş kısmı için hayıflanıyorlar. Oysa sahip olduğumuz onca güzel şey var. Şöyle bir durup sahip olduklarımızın listesini yapıp, şükretmeye ne dersiniz? Sahip olduğumuz şeyleri ikiye ayıralım.

Varlıklarım:

1. Manevi varlıklarım

a. Beni sevenler (ailem, dostlarım, sosyal çevrem...)

b. Kendimle ilgili (bedensel sağlığım, ruhsal sağlığım, değerlerim, diplomalarım, yeteneklerim, özgüvenim...)

c. Değerlerim (samimiyet, çalışkanlık, sadakat...)

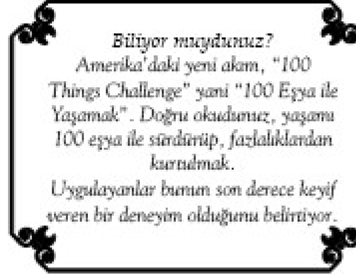
2. Maddi varlıklarım

a. Finansal (nakit para, altın, hisse senedi, bono...)

b. Fiziki (ev, araba, mücevher, eşya, kitap, bilgisayar...)

Peki, sizin manevi ve maddi varlıklarınız neler? Ben manevi varlıkların, maddi varlıklara ulaşmanın temeli olduğunu düşünüyorum. Haydi, siz de

manevi varlıklarınızı hiç vazgeçemeyeceğiniz, sizi siz yapan o güzellikleri sıralayın.





Seni mutlu edecek öğeleri dışında değil, kendi içinde ara!

BÖLÜM 4

PEMBE PANJURLU EVİM

- "PAra DUrumu HAfiyesi" GİBİ ARAŞTIRIN!
- EV KREDİSİNİ YENİLEMELİ Mİ?
- ALSAM MI KİRALASAM MI?

"PAra DUrumu HAfiyesi" GİBİ ARAŞTIRIN!

Her ev satın alınır, evdeki huzuru ise

satın alabilecek para yok!

"EV"lenmek... En büyük hayalimiz...

Ev almak belki de hayatımızdaki en büyük satın almalardan biri ve benim de çok tavsiye ettiğim bir şey. Başını sokacak, kendine ait bir eve sahip olmak, kişiye huzur, güven, güç verir. Hayatımızdaki en büyük satın almalardan birini yaparken, doğru yer, m², maliyet, finansman olmazsa olmazlarımız. O yüzden önce bir hafiye gibi araştırma yapmak lazım. Eskiden enflasyon daha yüksekti, nereden ev alsan değeri artıyordu. Eskiden ev kredisi de yoktu, herkes ev almak için emekliliği bekliyordu... Toplu konut da bu kadar yaygın değildi. Dolayısıyla Para Durumu Hafiyesi'ne pek ihtiyaç yoktu. Ama bu şimdi bir ön şart. İşte size finansal huzurunuzu kaçırmadan ev sahibi olmak için adım adım **PA**ra **DU**rumu **HA**fiyesi araştırması...

Adım Adım "PADUHA" Araştırması...

Ev almadan önce ne amaçla alacağınıza karar verin. Yaşamak için mi, yatırım amaçlı mı alıyorsunuz? Yaşamak için ise lokasyonun size uygun olması çok önemli. Yatırım amaçlı alıyorsanız ise, gelişen bölge mi, kira değeri ne kadar daha önemli olmalı... Yaşamak için ev alıyorsanız bu beş maddeyi, tıpkı bir "PADUHA" gibi araştırın.

1. Lokasyon dünyanın 8. harikası gibi olsun:

• Günümüzde aldığınız her evin değeri artmıyor. Hafiye gibi araştırma yapın.

• Alacağınız evin değeri artacak mı? Kirası artacak mı?

• Tayin/taşınma olasılığınız nedir?

• Geliriniz ev kredisi borcuna yetiyor mu?

• Kullanışlı ve güvenli bir yerde mi?

• İşyerinize, okula, merkeze, toplu taşımaya uzaklığı nedir?

• Doğal afetlere dayanıklı mı?

• Belediyeden kaçak yıkım emri ya da kamulaştırılma durumu var mı?...

Hepsini kontrol edin, bunların eksikliği ekstra zaman ve para demek.

2. Duygusal olun tabii ama âşık olmayın:

Elbette evinize duygusal olarak bağlanın ama gerçekleri göremeyecek kadar da âşık olmayın. Evin eder değerini hesaplayın ve mutlaka pazarlık yapın, alırken kazanın.

Fiyatını belirleyebilmek için: Çevredeki ev fiyatları/ m² fiyatı ile karşılaştırın. Evi yatırım için alıyorsanız, mutlaka çevre evlerdeki kira değerlerini araştırın.

3. Masrafları unutmayın:

Ev finansman planınızı yaparken sadece genel giderlerinizi değil, aylık aidat, senelik vergi, sigorta, bakım, evde yapılacak tadilat, eski borçları da senelik bütçenizin bütünü içerisine ekleyin.

Kredi Herkes İçin Değildir!

Eskiden ev almak için emeklilik zamanında alınan toplu para beklenirdi. Onunla da gidilir nakit olarak ev alınırdı. Şimdi ise mortgage (ev kredisi) diye bir sistem var. Kira öder gibi ev sahibi olabiliyoruz. Dörtte birini peşin verip kredilendirebiliyoruz. Ama böyle bir sistem var diye ev borcu herkese göre bir şey diyemeyiz. Eğer borç sizi rahatsız eden, akşamları rahat uyumanızı engelleyen bir konuysa iki kere düşünün derim.

Kaç Paralık Ev Alabilirsiniz?

Aman ayaklar yorgandan çıkmasın. Adım adım ilerleyin. Üç odalıdan değil, iki odalıdan başlayın, hayat uzun. Evler bir yere kaçmıyor. Beğendiğiniz ev satılırsa, en az o kadar beğeneceğiniz başka ev bulursunuz. O yüzden "PADUHA" gibi iyice araştırın, planlayın, duygu/mantık dengesini unutmayın. Şimdi geldik işin para bölümüne.



a. Kaç paralık ev satın alabilirsiniz? Aylık tüm borç ödemelerinizin toplamı gelirinizin yüzde 40'ını geçmemeli. Örneğin, ₺1000'lık geliriniz varsa, aylık ev kredisi ödemeniz ₺400'yı geçmesin. Bu evin huzuru için çok önemli.

EVİN	%25	KREDİ	AYLIK KREDİ	AYLIK	Yıllık Masraf

DEĞERİ ₺	PEŞİNAT	TUTARI ₺	TAKSİDİ ₺	GELİR ₺	Dahil Faiz Oranı
200.000	50.000	150.000	2.300	5750	%13.46
150.000	37.500	112.500	1.693	4.250	%13.89
100.000	25.000	75000	1.128	2820	%13.98
75.000	18.750	56250	850	2125	%14.25
50.000	12.500	37.500	575	1.437	%14.20

Bu tablodaki faiz oranları 10 yıl vadeli, dörtte bir peşinat verilmiş ev kredisi için yapılmıştır. Faiz oranları, vade, peşinat değiştikçe tablo da değişir. Amacım size nasıl düşünmeniz gerektiği konusunda fikir vermek. Bankacınızın önüne bu tabloyu koyup, güncellemesini isteyebilirsiniz. Buna göre kaç paralık ev alabilirsiniz kolaylıkla hesaplayabilirsiniz.

b. Ne kadar peşinat verebilirsiniz? Evin toplam bedelinin dörtte biri peşin elinizde bulunmalı. Peşinat borç olmamalı. Yani ₺100 binlik bir ev için ₺100 binin dörtte biri, ₺25 bin, nakit olarak hazır olmalı.

c. En düşük faizi bulabilmek için yıllık masraf dahil faizleri karşılaştırın. Ev kredisi uzun vadeli bir kredi. Dolayısıyla banka faizi kadar, bankayla olan ilişkiniz de önemli. Bankaların ev kredileri için verdikleri masraflar dahil faiz oranları banka politikalarına göre değişir. İyi araştırın.

d. Alacağınız ev kredisiyle birlikte hayat ve konut sigortası yaptırmayı unutmayın!

e. Ev kredisini iki ay üst üste ödeyemediğiniz zaman hukuki konular devreye giriyor, o yüzden en az üç aylık ev kredisi ödemesi kadar bir parayı garanti bir yerde tutun.

İlk yatırım hatam!

Kariyerimin başındaydım, dünyanın finans ve bankacılık merkezi Wall Street'te çalışıyordum. Yaptığım işte başarılı olmanın tek yolu sabahlara kadar çalışıp üretmekti. Benim için devamlı çalışma zamanıydı, gece gündüz çalışıyordum. Sabah, öğlen, akşam, gece bir sürü kişi ofisteydik. En sevdiğim yanı, ailem uyanırken ofisten onları arayabiliyordum (yurtdışı telefon serbestti!).

O kadar çok çalışıyordum ki, kazandığım parayı harcamaya zaman yoktu. Türkiye'den bir telefon geldi ve bir kooperatiften, ayda 200 dolara ev sahibi olabileceğimi öğrendim. Hemen "Tamam" dedim. Tek bildiğim detay, yerinin Bodrum'da olduğuydu. Hiçbir araştırma yapmadan, bir 'tüyo' alarak, ödeyebileceğim, düşük bir miktar olsun da ne olursa olsun diye girdiğim bir ev yatırımı!

Araştırmaya zamanım yoktu ve yatırım yapmak istiyordum. Tek çarem var, o da, güvendiğim birinin referansı ile paramı bir yere koyuvermek diye düşündüm. İlk yatırım hatam! (Keşke Para Durumu Hafiyesi PADUHA ile tanışmış olsaydım!)

Herhalde Bodrum Akçabük'te aldığım bu evin değeri 20 sene önce neyse halen ona yakın bir şey. Meğerse bize referans olanlar orayı yazlık olarak kullanmak isteyen 50'li yaşlarda bir aileymiş. Ben ise paramı sadece yatırım amaçlı yatırıyordum. Yazın gitmek için değil. (Bu yanlış yatırımım hâlâ benimle! Elden çıkartmamamın tek sebebi annem ve anneannemin her sene oraya gitmeye bayılıyor olmaları ama iyi bir ders aldım.)

Araştırmadan, bana uygunluğuna dair tam tatmin olmadan hiçbir yatırım yapmamalıydım. Ne de olsa herkesin yatırım amacı, yaşı ve beklentisine göre farklı.

50 yaşında İstanbul'da emekliliği bekleyen biri ile 24 yaşında New York'ta gece gündüz çalışan ve "paramla ne yapsam" diyen birinin Bodrum'da devre mülk almalarındaki beklenti farkı gibi!

Biliyor muydunuz?
MasterCard tarafından yapılan MasterIndex araştırmasının 2011 yılı sonuçlarına göre, cebimizde fazladan ₺40 bin olunca, bunu ev / daire almak için kullanıyoruz.

Biliyor muydunuz?
Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından 2012 Nisan ayında yayınlanan araştırmaya göre türk halkının yüzde 61'i kendi evinde oturuyor. Yüzde 26'sı ise kiracı.

Kendi para durumunuzdan daha "zengin" bir çevrede ev almaya çalışmayın. Yapılan araştırmalara göre böyle bir yerden ev alınca, onlar gibi harcamaya başlıyorsunuz.

EV KREDİSİNİ YENİLEMELİ Mİ?

Sil baştan başlamak gerek bazen...

Şebnem Ferah

Para yönetiminin en önemli noktalarından biri de, nereden para kazanabileceğinizin yollarını araştırmak. Ev krediniz varsa bu yollardan biri 'refinansman' (yeniden yapılandırma) yapmak olabilir.

Refinansman nedir? Ev kredinizi değişen koşullara göre (genelde faiz) yeniden yapılandırmak. Ev kredisi olan ve isteyen herkesi finansal kurumuna 'refinansman' için başvurabilir..

Neden refinansman yapılır? Diyelim ki eskiye nazaran faizler düştü. Ev kredinizin faizi yüksekse, zaman kaybetmeden refinansman yapabilirsiniz. Diyelim, siz aldığınızda ev kredisi faizi yüzde 1.30 idi, bugün bu yüzde 1'in altına indi, koşun bankaya, bu fırsat kaçmaz!

Nasıl refinansman yapılır? Bankanıza ya da finansal kuruluşunuza gidip refinansman yapmak istediğinizi söylemeniz yeterli.

Ya bankanız yapmazsa? Bankalar yasal olarak refinansman yapmak zorunda değil. İlk önce bankanıza gidin, görüşün. Eğer krediyi kullandığınız banka yapmazsa başka bankaları araştırabilirsiniz. Ama yeni bir kredi kullanacağınız için tekrar dosya, ekspertiz masrafı, başvuru ücreti vs. masraflar çıkacaktır. Ev krediniz, yeniden yapılandırmaya değiyorsa (masraf/kazanç), önce kendi bankanıza gidin ve refinansman talep edin. İyi bir banka-müşteri ilişkiniz varsa muhtemelen yapacaklardır. (O yüzden diyorum, bankamızla "aile doktoru" ilişkisi oluşturalım diye.)

Refinansman bize ne sağlar?

- Toplam maliyet düşer.
- Kredi vadesini uzatarak aylık ödemeleri azaltabiliriz.
- Ya da aylık ödemeleri aynı tutup, kredi vadesini kısaltabiliriz.

Refinansman yapmalı mısınız? Refinansman herkese, her durumda uygun diye bir şey yok. Refinansman kararı almadan önce dikkat edilmesi gereken püf noktaları var. İyice inceleyin, sonra karar verin.

1) Faizdeki düşüş: Bugünlerde masraf dahil yıllık faiz oranları ne? Sizin kullandığınız ev kredisinin faiz oranı neydi? (Çoğu insan kullandığı ev

kredisinin faizini bile bilmiyor, eyvah ya siz? Bilmemek ayıp değil!)

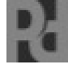
2) Kredinin vadesi: Kredinizin bitmesine kaç yıl kaldı? İki seneden fazla kaldıysa refinansman avantajlı olabilir.

3) İyi hesaplayın: Maliyet ve kazanç analizinizi iyi yapın.

Burada Sezen Aksu'nun "Değer mi, değer mi söyle?" şarkısı aklınıza gelsin.

Biliyor muydunuz?

Eğer ev kredinizi Mart 2007'den sonra, sabit faizli kullandıysanız, erken kapama ya da ara ödemelerde kalan tutarın yüzde 2'si kadar 'erken ödeme' komisyonu var. Değişken faizli kredilerde 'erken ödeme' komisyonu yok. Türkiye'deki ev kredilerinin yüzde 99'u sabit faizli. Kredinin faizi güncellenir. Komisyon olmamasının nedeni müşterinin aldığı bu risktir zaten.

 Yerde para bırakmayalım!

ALSAM MI, KİRALASAM MI?

Akıllı kişiler kararlarını aceleyle değil,

düşünüp taşınarak verirler.

Jeremy Taylor

Çoğu zaman düşünürüz: "Ne olacak canım, kirada gayet güzel idare ediyoruz, ne gerek var ev almaya." Ev ileriye dönük yaptığımız, kendimizi ve ailemizi güvence altına aldığımız bir yatırımdır. O yüzden benim tavsiyem her ailenin bir ev sahibi olması. Ama bu konuyu teknik anlamda nasıl düşünmeliyiz derseniz size aşağıdaki hesabı yapmanızı tavsiye ederim. Bu konuda (özellikle farklı düşünen karı-kocalardan) çok soru alıyorum.



Süre önemli

Öncelikle satın alacağınız evde ne kadar süre oturmayı planlıyorsunuz? Eğer birkaç yıllığına geçici ya da kısa süreli bir konut ihtiyacınız varsa ve sonuçta taşınacaksanız konutu kiralamanız daha uygun olacaktır.

Bölge gelişiyor mu?

Ev satın alırken, evin yeri, bulunduğu bölgenin gelişmekte olan bir bölge olup olmadığı (kentsel dönüşüm projesi, yeni yerleşim, metro yapımı, AVM inşaatı...) fiyatların ve kiraların ne hızla yükseldiği, konumu, merkezi olup olmadığı, ulaşım olanakları, evinizde ne kadar kaldığınız gibi çeşitli faktörleri iyice değerlendirin.

Ha deyince satamayabilirsiniz

İstediğim zaman satarım düşüncesiyle ev satın almak doğru değil. Evi satarken alım-satım maliyetleri ve masraflar üstüne eklendiğinde hedeflediğiniz fiyattan satabilmek için uzun zaman beklemeniz gerekebilir. Ayrıca satmak istediğiniz zaman piyasa koşulları uygun olmayabilir ve beklemek zorunda kalabilirsiniz. Bu yüzden oturacağınız evi satmak için değil, ihtiyacınız doğrultusunda uzun süreli oturmak için satın alın.

Kiralara bakın

Ev alırken bölgedeki ev fiyatlarını ve kiralarını karşılaştırın. Bazı bölgelerde ev kiralamak satın almaktan daha makul olabilir.

Evin fiyatı senelik kiranın 17 katından fazla olmasın...

Her şey tamam, iş sadece para konusuna kaldıysa, karar vermek için küçük bir hesaplama yapmamız yeterli. Ama neye göre? Bugünkü koşullarda Türkiye'de bir evin satış bedeli yaklaşık 16-17 yıllık kira bedeline eşit. Buna fiyat/kira oranı deniyor. Yani Türkiye'de fiyat/kira oranı = 17, tabii ki bu bir ortalama... Fiyat/kira oranı arttıkça sizin evinizin fiyatı pahalılaşıyor demek. Örneğin İstanbul, Etiler gibi bir bölgede bu sürenin 30 senenin üstünde olmasını beklemek lazım, çünkü Etiler daha pahalı bir bölge.

Haydi hesap yapalım

Diyelim, siz aylık kirası 1.000 olan bir ev buldunuz. Evin satış fiyatı 190.000. Bu evi kiralayabilirsiniz ya da satın alabilirsiniz. Diyelim ki evle ilgili bütün araştırmaları yaptınız, PADUHA gibi araştırdınız, iş sadece kira mı, satın alma mı konusuna kaldı.

Satın alınabilir: ₺1.000 x 12 ay x 17 fiyat/kira oranı = ₺204.000, yani bu evin kirasına göre rayici ₺204.000. Bu ev ₺190.000'ya satılıyor, bu tutar bizim hesapladığımız 'rayiç' tutarından daha az, yani ekonomik açıdan bu evi satın almak mantıklı. Eğer bu evin fiyatı ₺204.000'dan fazla olsaydı ekonomik açıdan pahalı olurdu.

> Not: Bu kitabı hangi sene ve dönemde okuyorsanız, emlakçınıza yada bankacınıza şu soruyu sorun: Bugünlerde bu bölgenin fiyat/kira oranı nedir? Ya da bana ulaşın.

Mortgage (ev kredisi)

Kira öder gibi ev sahibi olabilmenizi sağlayacak tek sistem mortgage sistemi. Yukarıdaki hesaplamada işin içine faiz girdiğinde toplam mortgage ödemeleriyle kirayı karşılaştırırsanız, o zaman kira giderinin çok üzerinde bir ödeme yaparak ev sahibi olduğunuzu görebilirsiniz. Ama kira ödemeleri havaya giden para, diğer tarafta faiz ödüyorsunuz ama bir değer içeren bir emlağa sahip oluyorsunuz.

Hayat matematik değil

Özellikle karı kocalardan çok soru alıyorum. Kadın ev almak istiyor, erkek kiralamak. Şimdi hesaplara bakarsak Türkiye'de kiralamak çoğu zaman daha kârlı çıkabiliyor. 17 senelik kira kadar birikimi bir yatırıma bağlamak, kiranın verebildiği esnekliği kaybetmek, hayatının önemli bir kısmında sadece bir ev için birikim yapmak... DUR! Hayat sadece 2x2=4'ten ibaret değil.

Kendi evimiz bize güven verir, hele bir de geleceğe dönük değeri artacak bir yerden satın almışsak, satın alırken pazarlığımızı da yapmışsak, kim tutar bizi.

Çaktığınız çivi

Ev büyük bir yatırımdır. Özellikle gelecek hakkında bizlere kendimizi güvende hissettirir. İyi bir araştırma ve bilinçli karar almak önemlidir. Kirada uzun yıllar yaşasanız bile ev sizin değil. Emeklilik döneminde sigorta işlevi gören ve tamamen size ait eviniz olur. Bununla ilgili halk arasında hep söylenen bir söz vardır: "Evinize çaktığınız çivi sizin olsun."

Biliyor muydunuz?

Evin fiyatı/Senelik kira bedeli
(Türkiye'de bugün 17 olan oran)
ülkeden ülkeye ve dönemden döneme değişiyor. Oranın yüksek olması, o ülkedeki evlerin satış fiyatının yüksek olduğu anlamına geliyor.

Monaco: 58 yıl
Fransa: 31 yıl
İspanya: 29 yıl
Almanya: 27 yıl
İsrail: 26 yıl
İngiltere: 23 yıl
Japonya: 23 yıl
ABD: 21 yıl
Brezilya: 18 yıl
Türkiye: 17 yıl
Mısır: 15 yıl
Macaristan: 14 yıl



Ev kredisinin taksitlerini iki ay üst üste ödeyemezseniz sorun başlar. En az üç aylık taksidiniz kadar 'acil durum nakdi' bulundurun.

✉ *Özlem Hanım, hayalimdeki ev ₺250 bin, şu anda alamıyorum, ne yapabilirim? Ali*

Sevgili Ali, hayalinle konuş, daha gerçekçi olsun kerata! Evler bir yere kaçmıyor, bir odalıdan başla, yavaş yavaş büyütürsün.

Evliler İçin Hayallerindeki Evi Alma Tüyoları

Kararlı olun,

Karı koca ev almayı ortak hedef haline getirin, almak istediğiniz evin hayalini kurun,

Ev resmini evin köşesine, buzdolabına, cep telefonunuza... koyun... yani devamlı hatırlayın,

Her harcama yaptığınızda ev alma hayalini aklınıza getirecek anımsatıcılar geliştirin. Örneğin, evlilik yüzüğünüze bu anlamı yükleyebilir, her baktığınızda ortak hayalinizi hatırlayabilirsiniz.

Aylık olarak bütçe yapın ve ev peşinatı için ne kadar biriktirebildiğinizi hesaplayın,

Peşinat için para yetmiyorsa ek gelir yaratacak alanlar araştırın,

Gerçekçi olun, tek odadan bile başlayabilirsiniz.



✉ *Özlem Hanım, geçen yaz evlendik, kirası ₺400 olan bir evde yaşıyoruz. ₺20 bin birikimimiz ve aylık çok cüzi bir taksit ödememiz var. ₺100.000'lık bir ev alabilir miyiz? Koray*

Sevgili Koray, bir yastıkta kocayın! Ev almak hayatımızdaki büyük satın alımlarından biri. İyi planlamanız gerek. Önce eşinle oturup, şu soruları yanıtlayın... - Önünüzde sizi bekleyen başka büyük harcamalar var mı? Tayin söz konusu mu? Yakın bir zamanda çocuk düşünüyor musunuz? Aile büyüyünce hem sorumluluklarımız hem de finansal yükümlülüklerimiz artıyor. Bir senelik gider planınızı çıkartın. Her ay nereye ne ödeme yapıyorsunuz tek tek yazın. Sonra hesaplamanız gerekenler sırasıyla;

1. Kaç paralık ev satın alabilirsiniz?

Alabileceğiniz evin değerini aylık ödeme gücünüze göre belirleyin. Bunu, ev almakla ilgili hazırladığım tabloya bakarak yapabilirsiniz. Diyelim, aylık ₺1.000 ödeyebilirsiniz. Yıllık masraflar dahil yüzde 14 civarı faiz oranıyla 120 ay vade ile ₺100.000 civarı bir ev alabilirsiniz.

2. Ev kredisine aylık ₺1000 ayırabilecek misiniz?

Ödeme miktarı mutlaka gelirinize uygun olmalı. Aylık ev kredisi ve diğer tüm borçlarınızın toplamı, aylık gelirinizin yüzde 40'ını geçmemeli. Diyelim aylık geliriniz ₺2500 ve başka hiçbir borcunuz, ödemeniz yok, aylık ₺ 1000'lık ev kredisi ödemesi sağlıklı bir miktar.

3. Ne kadarlık peşinat lazım?

Ev kredisi (mortgage) alacaksanız, ev değerinin dörtte biri peşinatı hazır bulundurmalısınız. Her ay gelirinizin yüzde 40'ını ev kredisi ödüyormuş gibi peşinat için biriktirin.

4. En düşük faizi nereden bulurum?

Sadece ilan edilmiş faizlere bakıp karar vermeyin. Ev kredisinin yıllık 'masraflar dahil faiz' oranını sorun. Ayrıca, mortgage uzun dönemli bir kredi, bankanız ile olan ilişkiniz de çok önemli.

5. Unutmayın ki, ev kredinizi iki ay üst üste ödeyemezseniz sorun oluyor.

O yüzden tavsiyem, en az üç aylık gideriniz kadar acil durum nakdiniz olsun. Ev alalım derken finansal huzurunuzdan olmayın.

Hayat uzun, hepsini yaparsınız mühim olan karı-koca hayatı göğüslemek için "bir" olmanız. Ortak hedefi olan evlilikler daha başarılı oluyor.

✉ *Özlem Hanım, ₺100.000'ya bir ev buldum. Biraz altınım var, aylık ₺400 kira, ₺450 kreşe veriyorum. Yedi ay boyunca da ₺800 ödeyeceğim. Bu evi alırsam, bana ₺1000 kalacak. Şu anda ev kampanyaları çok uygun... Tek sorun, eşimle ev alma konusunda uyuşamıyoruz. O kriz çıkacak korkusuyla almak istemiyor. Bu işe tek başıma girsem mi? Elif*

Sevgili Elif, ev almak hayatımızın en büyük satın alımlarından biri. Çok iyi araştırma yapmak gerek. ₺100.000'lık ev için 1/4 peşinat hazır olmalı. Aylık toplam borç ödemeleriniz aylık gelire oranı yüzde 40'ı geçmemeli. Ben bu tarz durumlarda hep "Eşinizle mutabık mısınız?" diye sorarım. Bu çok önemli! Her zaman ev alabilirsiniz ama evdeki huzuru alamazsınız. Eşinizle mutabık kalmaya çalışın. Ev almak isteme nedenlerinizi, ödeme planınızı, araştırmalarınızı... her şeyi hazırlayarak kendisiyle konuşursanız, ikna etmeniz daha kolay olur. Ev uzun dönemli bir kredi. 5 - 10 - 15 sene... Kriz her zaman çıkabilir, geçebilir... Önemli olan iyi plan yaparak kendinizi korumanız. Örneğin, acil durum fonu, işsizlik sigortası, hayat sigortası... yaparak.



***FATMA ŞAHİN**, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı (61. Hükümet)*

"2002'de çıkan mal rejimiyle birlikte, kredi almak için kadın ve erkeğin beraber imza atması, nasıl külfet paylaşılıyorsa, nimetin de beraber paylaşılması düşüncesiyle yapılan düzenlemeyle il bazında kadınların tapu sahibi olma oranı, yüzde 40'lara çıktı. Hâlâ yüzde 16'larda olan iller var ama örneğin İstanbul, Bayburt ve Ardahan'da yüzde 40!"

BÖLÜM 5

ONUN ARABASI VAR

- BAYİYE GİTMEDEN ÖNCE
- BAYİ ZİYARETİ TÜYOLARI
- YAKIT TASARRUFU İPUÇLARI

ONUN ARABASI VAR

Onun arabası var, güzel mi güzel...

Mustafa Sandal

Araba da hayatımızdaki büyük harcamalarımızdan biri. "Hadi gidip bir araba alalım da gelelim" ya da "Ben bu arabaya âşık oldum, mutlaka benim olmalı" demekle olmuyor. Araba alırken sadece arabanın fiyatını düşünmeyin. Asıl masraflar araba aldıktan sonra başlıyor. Peki, araba almaya karar verdiğimizde ne yapmalı?



₺30 Binlik Arabanın Gerçek Maliyeti

1. ₺30 binlik araba alıyorsanız, en az ₺3 bin peşinatınız hazır olmalı. Yani, araba fiyatının yüzde 10'u. Bu genelde istenen minimum peşinat miktarı.

2. ₺27 bini 36 ay vade ile alsanız, ₺950 aylık ödemeniz olacak (senelik faiz oranını yüzde 18 varsayarsak). Not: Bu değişir.

3. Araba kredisi alacaksanız, masraf dahil faiz oranını öğrenin.

4. Tavsiyem, araba kredisi vadeniz 36 aydan uzun olmasın. Firmalar taksit tutarını düşük tutmak için vadeyi uzatmaya çalışabilirler.

5. Ödemelerinizin aylık gelirinizin dörtte birini geçmemesine dikkat!

6. Araba aldıktan sonraki masrafları da hesaplayın, bütçenize ekleyin. Örneğin;

Trafik sigortası yıllık yaklaşık– ₺300

Kasko yıllık takribi – ₺1500

Yıllık yakıt masrafı... Araç kilometre başına kaç litre yakıt tüketiyor? – 100 km'de 7 litre dersek 15.000 km'de yıllık ortalama ₺4250

Otoyol, köprü geçiş ücretleri yıllık – ₺1200 civarı

Otopark masrafı yıllık aşağı yukarı – ₺750

Yıllık bakım, yıkama harcamaları yıllık tahmini – ₺400

Yedek parça, lastik değişimi tutarı yıllık ortalama – ₺800

Motorlu taşıt vergisi yıllık (motor hacmine göre değişebilir) – 349x2= ₺ 698

Aksesuvar...

Bu hesaba göre sizin bu bütün yukarıdaki masraflarınızı ortalama aya bölersek, aylık takribi ₺900'lık bir gideriniz söz konusu olacak. Bunun üzerine de arabanın kredi ödemesi olan ₺950'yı da koyarsak ₺1850'lık aylık bir araba giderinden bahsediyoruz.

Böylece daha bayiye gitmeden önce kaç paralık bir araba alabilirsiniz bütçesini çıkarmış oldunuz. Sıfır faiz, sene sonu kampanyası... sizi cezbetmesine izin vermeyin. Sizin için 'olmazsa olmaz'ları listeleyin, öyle gidin. Unutmayın, sizin paranızın tek patronu var!

BAYİYE GİTMEDEN ÖNCE

Bayi ziyaretine gitmeden önce kendi kendinize analiz yapmalı, beklentilerinizi netleştirmeli ve para durumunuzu gözden geçirmelisiniz. Yani evdeki hesabı çarşıya uydurmak için, bayi kapısından girmeden zırhınızı kuşanmalısınız!

1. Amaç – ihtiyaç analizi:

- Araba bir istek mi, ihtiyaç mı?

- Neden bir arabaya ihtiyaç duyuyorsunuz?

- Bir otomobilden neler bekliyorsunuz?

- Ne amaçla kullanacaksınız? İşe gitmek için mi, gezmek için mi?

- Nerede oturuyorsunuz? Şehir içi mi, şehir dışı mı?

- Yılda kaç kilometre yol yapacaksınız?

2. Tercihler: Biçim, renk, marka, model, iç görünüm, aydınlatma ve benzeri özellikler için tercihleriniz neler? Bunları internetten araştırabilirsiniz. Özellikle arabayı ortak kullanacaklar ya da eşler arasında mutabık kalmak önemli!

3. Güvenlik / konfor beklentileri: Bayiden içeri girer girmez, satış elemanı saymaya başlayacak, "ABS, hava yastığı, çocuk kilidi, emniyet kemeri uyarısı, klima, yol bilgisayarı vs. ister misiniz?" Bu donanımların fiyatı etkilediğini unutmayın ve istek ve ihtiyaçlarınızı önceden listeleyin. Bilgi sizde, güç sizde olsun. Hazırlıklı ve bilgili olun ki, ihtiyacınız olmayan ya da ekstra harcama yapmak istemediğiniz bir özelliğe boşuna para vermeyesiniz! Para kolay kazanılmıyor.

4. İkinci el değeri: Alacağınız arabanın ikinci el değerini de düşünmeniz lazım. Çok alınıp satılan marka ve modelleri tercih edin ki, ileride satmak istediğinizde para ve zaman kaybı az olsun.

5. Takas: Halihazırda bir arabanız var mı? Peki, yeni araba aldığınızda onu satacak ya da takasa verecek misiniz? O zaman bayiye gitmeden önce aracınızın ikinci el değeri ile ilgili de araştırma yapın. İkinci el değerini artıran faktörleri öğrenin. Aracınızın durumu, kontrolleri, onarım / bakım bilgileri gibi tüm detayları da derleyin ki ikinci el değeri en doğru şekilde belirlensin. Bayiye gittiğinizde arabanızı da takas için verecekseniz, temizliğini, bakımını yaptırıp gittiğinize emin olun. Bu, aracınızın gittiğiniz bayi tarafından alınma sürecini hızlandırır.

BAYİİ ZİYARETİ TÜYOLARI

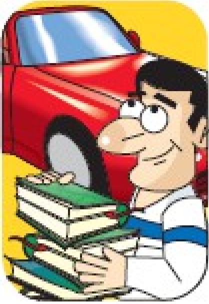
Hep söylediğim gibi, en iyi para kazanma yöntemlerinden biri 'parayı harcarken' kazanmaktır. Birbirinden güzel arabalar... Pırıl pırıl kaportalar... Siz hayranlıkla onları süzerken, bir satış elemanı -diyelim Hayrettin Bey-, yanınıza geliyor ve "Size nasıl yardımcı olabilirim?" diye soruyor. Böylece başlıyor 'bayi ziyareti' maceramız...

- Hayrettin Bey, öyle bir araba istiyorum ki...

Evde hazırladığınız listeyi satış elemanına okuyun. Şekil, fonksiyon, fiyat, özellikler, hepsi elinizde... Satış elemanı, hazırlığınız karşısında şaşkın bir şekilde, sizi tasvir ettiğiniz arabaya yönlendirecektir. Dakika bir gol bir! Şahane başladınız.

- Şöyle bir tur atabilir miyim Hayrettin Bey?

Test sürüşü, araba alımında çok önemli bir unsur. Ne de olsa arabayı internette görmek ayrı, trafikte 'hissetmek' ayrı. Bu aşamada, arabayı artık iyice tanıyorsunuz. Test sürüşü de bittiyse, gelelim en son aşamaya...



- Fiyat ve ödeme koşulları nedir?

Bu noktada, ödeme koşullarına dair tüm detayların, araba bütçenizle uyumunu karşılaştırın. Pazarlık yapmayı unutmayın. Hayrettin Bey karşısında güçlüsünüz, çünkü sizin gibi araştırmış, planlamış, ne istediğini bilen, soru soran bir müşteri, bilgili bir müşteridir. Unutmayın, bilgi güçtür.

- Eski aracımı takasa alıyor musunuz? Değerlendirmesini yapar mısınız, ne kadar fiyat vereceksiniz?

Bayide aracınızı değerlendirip bir fiyat verdiklerinde ne de olsa önceden hazırlıklı olduğunuzdan, sizin için uygun fiyatı mı verdiler anlayabilirsiniz. Verilen parayı kabul ediyorsanız, sıra geldi son işleme. Alacağınız yeni arabadan, takasa verdiğiniz arabanızın parası düşünce bakalım size ne kadar ödeme kalacak. Ödeme koşullarını tekrar sormayı ve pazarlık yapmayı da unutmayın.

YAKIT TASARRUFU İPUÇLARI

Artan yakıt fiyatları yakıtı adeta altın kadar değerli hale getirdi. Peki, yakıt harcamalarını kısmanın, benzinden tasarruf etmenin yolları yok mu? Elbette var! İşte size yakıt tasarrufu konusunda bazı tüyolar...

Arabayı kullanırken:

Lastik havası deyip geçmeyin. Lastik havalarının bir optimum değeri var. Nedir bu? Üretici firmanın uygun bulduğu değerler. Bu değerler, aracınızın benzin kapağının içinde ya da arabanın kitapçığında yazıyordur. Şöyle söyleyeyim, lastik havası 30 olması gerekirken 31-32 ise güvenlik tehlikesi oluşturuyor, daha düşükse ise fazla benzin yakıyor.

Lastik satın alırken en düşük sürtünmeye sahip olan lastikleri tercih edin. Bu, yüzde 3'e varan oranda yakıt tasarrufu sağlıyor.

Klimalara da dikkat, sıcak konumda çalışırken fazla etki etmiyor ama soğuk konumda çalışırken yüzde 8 ile yüzde 12 arası fazla benzin tüketimine neden oluyor.



90 km ve üstünde cam açık gidiyorsunuz, oh püfür püfür... Aman dikkat, bu maliyet demek. Örneğin, dört cam açık 100-120 km hızda, benzin tüketimi yüzde 10 oranında artıyor. (Anneannemin dediği gibi boynunuzu da çarpabilir o ayrı!)

Şoför önündeki gösterge var ya, diyelim şehirlerarası yolda 90 km üstü 2500-3000 devri geçerseniz benzin tüketimi artıyor.

Kullanım stili de benzini etkiliyor biliyor muydunuz? Sürekli dur-kalk, yani fren-gaz yapmak, arabayı şaşırtıyor, şaşırınca da tekrar tekrar ivme kazanabilmek için benzin tüketiyor. Bu yüzde 30-35 civarı fark ettiriyor.

Vites değişimlerini de yabana atmayın. Aman gözünüz devir göstergesinde olsun, göstergede kırmızı ile belirtilen alandan uzak durun. Düşük vites devri arttırır, doğru viteste olduğunuza emin olun.

Koltuk ısıtma sistemi ve ısıtmalı arka cam da yakıt tüketimini artırıyor. Zaten sıcaklamışsanız, koltuk ısıtarak israf yapmayın.

Arabanın periyodik bakımlarını zamanında yaptırmak da benzin tasarrufu açısından önemli noktalardan biridir.

Hava filtrenizi mutlaka kontrol ettirin.

Bir dakikadan fazla süreyle aynı noktada duracaksanız aracınızın kontağını kapatın.

Bagajınızda gereksiz aşırı yük taşımayın. Kadınlar sözüm özellikle size, bazen neden olduğunu bilmediğimiz milyon tane eşya birikiyor bagajda, bu da benzin tüketiyor. Araba ağırlaştıkça, zorlanıyor, benzin çekiyor! Her ekstra 50 kilo yüzde 2 oranında fazla benzin tükettiriyor.

Gereksiz yere yüksek oktan benzin almayın.

Arabanız olmasaydı:

Arada bir yokmuş gibi davranın, kısa mesafeleri yürümeye çalışın. Gençlik demek hareket demek. Hop hop bir ki, bir ki...

Uzun mesafeler için özellikle trafik saatiyse toplu taşıma araçlarını kullanmayı ya da arkadaşlarla ortak arabada gitmeyi deneyebilirsiniz.

Plansız markete gitmeyin. Bu, benzin açısından kayıp. Alışverişlerinizi olabildiğince toplu yapın.

Sürekli kullandığınız adresleri daha yakından seçmeye çalışabilirsiniz. Ciddiyim, bunlar çok etkiliyor. Örneğin, kuaförünüz, çocuğunuzun okulu... özellikle de benzin fiyatlarının bu kadar yüksek olduğu günümüzde evinize ne kadar yakın olursa o kadar kardasınız demektir.

Şehirden uzak bir yaşamınız var ancak şehir hayatıyla iç içe olmanız gerekiyorsa, daha yakın bir yere taşınarak benzinden kâr edebilirsiniz.

İnternetten alışveriş yapabilirsiniz, hem daha fazla araştırma yaparak bazı ürünleri daha uygun fiyata alabilirsiniz. Üstelik eve teslim!

Patronunuzla konuşarak mümkünse belki haftanın bir günü evden çalışabilirsiniz. (Eyvah patronlar bana kızacak şimdi... ama dünyanın gidişatı bu.)

Biliyor muydunuz?
Araba bir 'yatırım' aracı değil. Yeni bir araba, anahtarını çevirdiğiniz anda yüzde 10–15 değer yitirir.


Araba alırken önceliğiniz ihtiyaçlarınızı karşılaması olsun!

1500 Dolara Araba mı Palto mu?

Okula gidip gelebilmek için arabaya ihtiyacım vardı. Okula giden otobüs ya da toplu ulaşım aracı yoktu. Araştırmaya başladım ve ilk arabamı bulmuştum, lacivert Honda Prelude. 1992 yılındaydık, benim arabam 1983 modeldi. Eve geldim, bir heyecanla içeri girdim, o sırada yaşadığım evin babası Albert, kendine yeni bir palto almış eşine gösteriyordu. Eşi "Fiyatı ne kadar?" dedi."1500 dolar" dedi Albert. Kaşmir Giorgio Armani lacivert kelli felli bir palto. O sırada onları elinden tutup dışarı çıkarttım ve tam 1500 dolar verip aldığım arabamı gösterdim. Hep beraber bayağı güldük. İkimiz de aynı rakamı harcamıştık, birimiz araba, birimiz palto almıştık. İşte hayat böyle bir şey dedim içimden. Allah'a şükür bugün 1500 dolarlık palto alacak durumum var ama hala almadım! O günü unutmuyorum, inanamamıştım... aslında hâlâ şoktayım... Bu bana hayatta her şeyin göreceli olduğunu öğretmişti. "Bir insan 1500 dolara palto alır mı?" diye düşünmek yerine, "Ben de bir gün nasıl o kişi kadar başarılı olabilirim?" diye düşünmüştüm.



İBRAHİM KUTLUAY, *milli basketbolcu*

"Arabalara düşkünüm... Arabalara büyük paralar vermedim de diyemem ama bunu yaparken bütçeye dikkat etmek gerek. Kazancınızın yarısını araba almak için veriyorsanız burada bir sorun var demektir."

BÖLÜM 6

TASARRUF KUŞLARI

• PARA AVI

• DÜZENLİ PARA AVI: GELİN BERABER AVA ÇIKALIM

• EVİN ENERJİ FATURASINI YÜZDE 50 İNDİRMEK ELİNİZDE...;

• GÜNDELİK PARA AVI

PARA AVI ...

Paranızı siz düşünmezseniz kim düşünür

Hayatımız hiç durmadan değişiyor ve bizler sürekli koşturuyoruz. Bu yüzden ara sıra durup, sakin kafayla balık avlar gibi para avlamalıyız. Acaba yaptığımız harcamalarda, ödemelerde farkında olmadan kaçan paralar var mı? Acaba gözden kaçırdığımız, bize para kazandırabilecek bir şeyler var mı? Hadi, hep beraber çıkalım para avına! Bakalım ne balıklar bekliyor bizi? Bunu ben 3'e ayırıyorum, düzenli yapmamız gereken para avı, evin enerji faturalarında yapmamız gereken para avı, günlük hayattaki para avı.

DÜZENLİ PARA AVI:

GELİN BERABER AVA ÇIKALIM

1. Kredi kartı ekstresini her ay kontrol edin, bir yanlışlık var mı bakın!

Hoop! ₺20 yakaladık bile. İki kere çekim yapılmış.

2. Cep telefonu faturasındaki tüm paket tekliflerini dikkatle inceleyelim. Bakalım daha uygun paket var mı?

Hoop! Kullanmadığımız müzik servisi var. İptal! ₺5 yakaladık. Şahane!

3. Bankacılık işlemlerini internetten yapmak daha hesaplı.

Havale yapmak lazım. Şubeden havale ₺10 ama internetten bedava. Hoop, ₺10 yakaladık!

4. Borçlarınızın faiz oranlarını öğrenip yazın. Borç kapama planınız hazır mı?

Diyelim kredi kartınızın borcu ₺5 bin... Borcunuzu kapatamayacağınızın farkındasınız. ₺5 bin bireysel kredi alırsanız, genelde daha az faiz ödersiniz. Hoop, buradan da ₺35 yakaladık! Şahane!

5. Gereksiz bir gider var mı?

Kullanmadığınız hizmete para ödemeyin. Bütün gün işteyseniz, eve geç gidiyor ve fazla televizyon seyretmiyorsanız bir alt pakete geçin. Hoop, ₺20 daha cepte! Aynı zamanda interneti de bütün gün işyerinde kullanıyorsanız, internet paketinizi de düşürebilirsiniz. Hoop, bir ₺25 daha! Harika gidiyoruz.

6. Evde enerji tasarrufu yapıyor musunuz?

Bir çok küçük ayrıntıya dikkat ederek, konutlarda yaklaşık yüzde 50 enerji tasarrufu sağlıyor. Yani ₺100 fatura varsa ₺35'sı cebinizde. Hadi biz ₺ 25 diyelim!

7. En büyük balık...

Ev kredi taksitlerinizi düşürebilir misiniz? Üç ayda bir kontrol etmenizi tavsiye ederim (sayfa 115'deki Ev Kredisini Yenilemeli mi? bölümüne bakınız). Ev kredimizi de bazı durumlarda daha uygun şartlarda yenileyebiliriz. Bunun da bir maliyeti var elbet ama iyi analiz edilirse büyük bir para avı olabilir.

Ve toplam: Bu ay 140 yakaladık. ₺140'yı her ay yatırım yapsanız ortalama senelik yüzde 10 getiriden, 10 senede takribi 29 bin para biriktirmiş olursunuz.

Biliyor muydunuz?
2003 -2011 yılları arasında Türkiye'nin tasarruf eğilimi yüzde 12'ye düşerken gelişmekte olan ülkelerde bu oran yüzde 33'lerdedir.



Dönemsel olarak bu kontrolleri yapmayı unutmayın.

EVİN ENERJİ FATURASINI YÜZDE 50 İNDİRMEK ELİNİZDE...

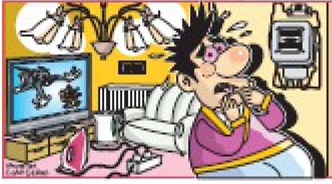
Tasarruf güzel bir şey, hem yapmak istediğimiz, almak istediğimiz şeyler için para biriktiriyoruz, hem israf etmeyerek topluma katkıda bulunuyoruz. Bir taşla iki kuş yani!

Anneannelerimiz, babaannelerimiz bu konuda bizden daha iyilerdi, hatta onların zamanında yoktan var etmek diye bir şey vardı. Biz özellikle son dönemde biraz ipin ucunu kaçırıverdik. Hiç önemli değil, hemen toparlarız!

Haydi gelin hemen başlayalım...

Saç kurutma makinesi:

10 dakika çalışması 60 vatlık bir lambanın 3 saat yanmasına eşdeğer bir elektrik tüketir. Saçınızı mümkün olduğunca doğal yollarla kurutun.



Buzdolabı ve derin dondurucu:

- Fırın, radyatör, cam kenarı gibi ısı kaynaklarından uzak yerlere yerleştirin.

- Buzdolabı ile duvar arasında 5-10 cm boşluk bırakın. Bu önlemler enerji tüketimini yüzde 15-20 azaltır.

- Yeni bir buzdolabı 8-10 yaşında olandan çok daha az enerji tüketecektir.

- Geniş buzdolapları küçük olanlardan daha fazla enerji kullanacağı için ihtiyacınız kadar büyüklükte olanı tercih edin.

- Buzdolabının dondurucu ve gövde kapısının açılıp kapanması esnasında önemli ölçüde soğuk hava kayıpları olur. Bu yüzden kapıları mümkün olduğu kadar az açık tutmaya özen gösterin.

- Buzdolabına sıcak malzeme koymanız, soğutmak için aşırı çalışmasına, enerji tüketmesine neden olacaktır.

- Ürünleri buzdolabına yerleştirirken gereksiz ambalajlarını çıkartın. Ambalajların kalınlığı arttıkça, buzdolabı içindekileri serin tutmak için daha çok çalışacaktır.

- Yiyeceklerinizi derin dondurucudan bir gün önceden çıkartıp, buzdolabında açılması için koyun. Bu hem gıdanızın daha sağlıklı çözülmesini, hem de buzdolabınızın serinlemesine yardımcı olur.

Elektrikli ev aletleri:

- TV'ler, CD oynatıcılar, kablosuz telefonlar, mikro dalga fırınlar... çalışmadıkları zaman da, stand-by modunda, aletin kendi enerjisinin yaklaşık yüzde 5'i kadar enerji tüketmeye devam ederler. Kullanmadığınız zamanlarda düğmesinden kapatın ya da fişini çekin.

Süpürge:

Toz torbasını zamanında, tam dolmadan değiştirin. Yılda en az bir kez motor bölümünü açıp içindeki pamukçuk ve tozları temizleyin.

Bulaşık makinesi:

Tabak / bardaklardaki kirler üzerinde kurur diyerek dolmadan çalıştırmak yerine bulaşıkları durulayarak makineye koyun. Aşırı hijyen gerektiren durumlar dışında bulaşıklar için 55 C ısı yeterlidir.

Çamaşır makinesi:

- Tam dolmadan çalıştırmayın.

- Yüksek sıcaklıkta yıkamak yerine ılık veya soğuk suyla yıkayın, durulamayı ise soğuk su ile yapın.

Fırın:

Kapağın her açılışı yüzde 20 oranında ısı kaybı olması nedeniyle, kapak, pişme süresinin sonuna kadar açılmamalıdır.

Mikro dalga fırın:

Pişirme 2-10 dakika, ısıtma ise 10-30 saniyede gerçekleşir. Geleneksel fırınlara göre yüzde 50 daha az elektrik harcarlar. Ancak fazla miktarda yiyeceklerin pişirilmesinde durum tersine döner, daha fazla elektrik tüketirler.

Klima:

- Filtrelerini düzenli olarak değiştirin.

- Klimanın dışarıda kalan bölümü direkt güneş ışığından uzak bir yere yerleştirilmeli. Ayrıca hava almasını engelleyecek çalılık veya kuytu yerlere de yakın olmamalıdır.

Lamba:

- Enerji verimli lambalar başlangıçta pahalıya mal olurken, düşük faturalar ile yatırım kısa sürede kendini çok çabuk geri öder. Standart lamba, tasarruflu lamba ile değiştirildiğinde, aydınlatma maliyetini yüzde 80'e kadar azalır.

- Lambaların sık sık tozunu alın, tozlanan armatür ışığın yüzde 50'sini yayar, yüzde 50'sini yutar.

Su tasarrufu:

- Sebze meyveler elde yıkamak yerine su dolu bir kapta yıkanırsa çok daha az su tüketilir. 4 kişilik bir aile bu yöntemle yılda ortalama 18 ton su kurtarabilir.

- Bulaşıkları elde değil makinede yıkayın. 4 kişilik bir aile günlük bulaşığını elde yıkarsa, ortalama 84-126 litre su harcanır. Oysa bulaşık makinesi aynı bulaşığı sadece 12 litre su ile yıkar. Bu da bir yılda ortalama 26-40 ton su tasarrufu demektir.

- Diş fırçalarken, tıraş olurken suyu kapatın. Kullanılmadığı halde açık bırakılan su harcaması, yılda kişi başına ortalama 12 tondur. 4 kişilik bir ailede bu rakam yaklaşık 48 tondur.

- Sifonu gereksiz yere çekmeyin. Dört kişilik bir ailenin fertleri günde bir kez sifonu amacı dışında çekerse, yılda 16 ton su harcamış olur.

- Duş başlığını yeni çıkan suyu daha iyi püskürten ekonomik duş başlıklarıyla değiştirin. Böylece suyu daha az açarak daha tazyikli suyla duş alınabilir.

- Muslukların su kaçırmadığından emin olun ve gerekirse tamir ettirin. Her saniye bir damla damlayan musluk, yılda 1 ton su harcar.

- Çamaşır makinesi tek bir çalıştırmada yaklaşık 176 litre su harcar, çamaşır makinesi haftada bir kez bile az çalıştırılsa, yılda 9 ton su tasarruf edilir.

Isınma:

Oda ısısını 20 derecede sabitleyin. (Termostat 19-20 dereceden fazla bir değere ayarlandığında her 1 derece için yüzde 6 daha fazla tüketim yapıyor!). Kış akşamları hırkanızı giyip öyle oturun.

Perdeler:

Güneş çekildiğinde perdeleri kapatın ki ısı dışarı çıkmasın.

Pencereler:

Pencere-kapı izolasyonu yaptırın. Çift cam kışın yüzde 50'ye, yazın ise yüzde 15'e varan kayıpları engelliyor.

Radyatör:

Önüne mobilya, perde koyma, bu yüzde 15 ısı kaybına neden oluyor. Kuzey cephelerde ısınmayan duvarlarda peteğin arkasına alüminyum folyo koyarak ısı kaybını engelleyebilirsin.

Apartman:

Komşularla konuşup anlaşın, dış yalıtım yaptırın.

Doğalgaz sobası:

Her ay filtresini temizleyin ya da değiştirin.

Ocak:

Patates haşlama ve etli sebze yemekleri için düdüklü tencere kullanın.

Kombi:

Açıp kapatmak yerine sürekli belli bir ısıda sabit tutun.

Arabası olanlar, benzin tasarruf tüyoları için "Onun Arabası Var" bölümüne bakınız.

GÜNDELİK PARA AVI

Evde tasarruf, enerji tasarrufu... Tüm tasarruf yöntemlerini uyguluyorsunuz diyelim, yine de gündelik hayatınızda tasarruf yapmak için neler yapabilirsiniz düşündünüz mü? Kendinize soracağınız 7 basit soru ile işinizi kolaylaştırabilirsiniz.

Soru 1: Bütçemde buna yer var mı? Düzenli bütçe yapıyorsanız, her ay neye ne kadar harcayacağınız da belli demektir. Yani bütçenizde o alım için yer var mı biliyorsunuz ve doğru olanı yapabilirsiniz.

Soru 2: Değer mi? Aylık maaşınız ₺1500 olsa haftalığınız ₺375, günlüğünüz ₺75, saatiniz yaklaşık ₺9.5. Bir şey alırken, kaç saat/gün çalışarak o parayı kazandığınızı hesaplayın, istek mi, ihtiyaç mı? Bakın bakalım sizin o kadar alın terinize değiyor mu.

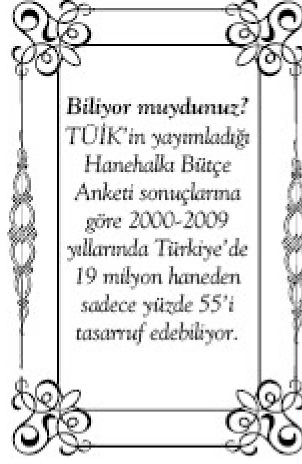
Soru 3: Dışarıdan kahve almak yerine, kahvenizi toz şeklinde ya da küçük bir termosta yanınızda taşıyabilir misiniz? Bunu her gün yapamam derseniz, önce haftada 1-2 gün yanınızda kahvenizi taşımayı deneyebilirsiniz. (günde ₺5 x 20 iş günü desek ayda ₺100!)

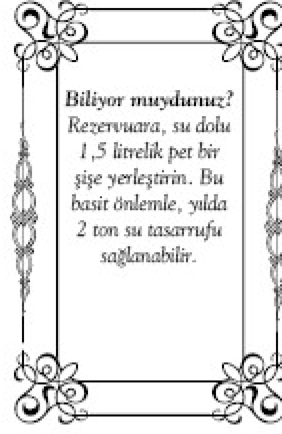
Soru 4: Alternatifi var mı? İşe giderken kullandığınız ulaşım aracının alternatifi var mı?

Soru 5: Alacağınız şeyi başka yerlerde de araştırdınız mı yoksa ilk gördüğünüz yerden mi alıyorsunuz? Küçük bir araştırma yapmanın bir zararı olmaz.

Soru 6: Aç mıyım? Kişiler açken karar verme mekanizmaları da zayıflar. Açken özellikle market alışverişini asla yapmayın.

Soru 7: Bana ne kazandıracak, ne kaybettirecek? Bunu alma sebebim sadece o anlık bir mutluluk mu yaratacak yoksa gerçekten bana bir getirisi olacak mı? Anlık bir mutluluk sonrası için mutsuzluğunuz olmasın.


Biliyor muydunuz?
TÜİK'in yayımladığı Hanehalkı Bütçe Anketi sonuçlarına göre 2000-2009 yıllarında Türkiye'de 19 milyon haneden sadece yüzde 55'i tasarruf edebiliyor.


Biliyor muydunuz?
Rezervuara, su dolu 1,5 litrelik pet bir şişe yerleştirin. Bu basit önlemle, yılda 2 ton su tasarrufu sağlanabilir.



DERYA BAYKAL, tiyatrocu, sunucu

"Hem kendim uygulayacağım, hem herkese tavsiye edeceğim."

Türk kadınını tasarruf konusunda yönlendiren Derya Baykal, konuk olduğum programında bahsettiğim enerji tasarruf tüyolarına bayıldı!

BÖLÜM 7

BORÇ YÖNETİMİ

• HER BORÇ ÖDENİR

• BORÇLARI KÖKÜNDEN KURUTMAK

• EŞ DOST BORCU

• SİHİRLİ LİSTE YAPARAK BORÇ KAPATMAK

• ZOR KARAR ANI

HER BORÇ ÖDENİR

Ben bir işte nasıl başarılı olacağımı düşünmem.

O işte neler engel olur diye düşünürüm.

Engelleri kaldırdım mı iş kendi kendine yürür.

M. Kemal Atatürk

"Borç yiğidin kamçısıdır" demiş atalarımız. Doğru ama unutmayalım, borç herkese göre değildir. Hepimizin hayata bakışı farklı. 'Borçlu olmak' ilginç bir kavram; kimisi arkadaşından ₺100 aldığı için gece uyku uyuyamaz, kimisi ise milyon lira borcunu aklına bile getirmez. Kendini tanımak çok önemli, belki de hayattaki her şeyin başlangıcı bu.



Borçlarla Baş Etmek İçin Öncelikle...

Konuşun...: Borç, aile içinde gizli kalmamalı, konuşulmalı. Çocuklar ebeveynlerinden, karı koca birbirinden saklamamalılar borçlu olduklarını. Eşler borçlarının yönetimini beraberce çözmeye çalışmalılar. Yoksa o borç bir süre sonra evin içinde dolaşan bir fil haline gelir. Hem kocaman olur, hem herkes görür ve yok sayarsınız ortalığı kırıp döker. Ne tat kalır, ne tuz.

Borca Değil, Kurtuluşa Odaklanın: Yüksek tutarda borçla mücadele ettiğiniz zamanlarda, hayatın anlamını kaybetmeyin. Hepimiz, şu ya da bu nedenle borçları nasıl idare edebileceğimizi bir noktaya varmış olabiliriz. Bu durumlarda eşinizden, ailenizden güç alın. Karı-koca zaman ayırıp birbirinize neden ve nasıl âşık olduğunuzu hatırlayın. Çocuklarınızla zaman geçirin. Ne kendinizi ne başkalarını suçlayın, ne de utanın. Sonra da kurtuluş planınıza odaklanın. Araba dikiz aynasından bakılarak sürülmez.

Hayatı Kendinize Zindan Etmeyin: Borçtan kurtulmak hayatınızdaki her şeyi değiştirmeniz demek anlamına gelmez. Seyahat edin ama daha kısıtlı bir bütçeyle... Sinemaya gidin ama her hafta değil ayda bir kere... Dışarıda yemek yiyin ama evde yediğiniz aile yemeklerinin tadını çıkartın. Hem unutmayın, borçtan kurtulduktan sonra planlı ve kontrollü bir şekilde

harcamaya başlayabileceksiniz. Bu sadece uzunluğu size bağlı geçici bir dönem...

Ekstra Gelir Yaratın: Borç kapatmak için bazen yapılacak en iyi şey ekstra gelir yaratmak. "Bana bu iş yakışır mı?", "Bu yaştan sonra çalışılır mı?", "Nereden bulacağım? Çok zor, imkânsız" demeyin. Azimle, yaratıcı, yarı zamanlı işler yapabilirsiniz. Çocuk bakmak, yemek yapmak, ders vermek, danışmanlık vermek gibi... Gerçekten isteyin ve çabalayın. Bu uğurda ne kadar zaman harcadığınız, çabanızın bir ölçüsü olabilir. Bırakın egonuz darbe yesin, mühim olan sizsiniz. Siz, egonuz değilsiniz!

Fedakârlık Edin: Borç yönetimi yaparken bazı fedakârlıkları göze alın. Ev, araba, mücevher veya sanat eserlerinizi satmak zorunda kalabilirsiniz. Derin bir nefes alın ve hatırlayın; bunu kendinizi ve geleceğinizi rahatlatmak için yapıyorsunuz. Bırakın gitsinler. Bu eşyalardan ayrılmanın yaratacağı üzüntü, onların sizde yaratacağı parasal sıkıntıların yanında hiç kalacaktır.

Borçlanırken Dikkat: Borçlanmanın da bir adabı var. Öyle kafanıza esen şekilde borçlanılmaz. Temel birkaç uyarı...

- Değeri artacak şeyler için borçlanın. (Ev, eğitim, iyi proje...)

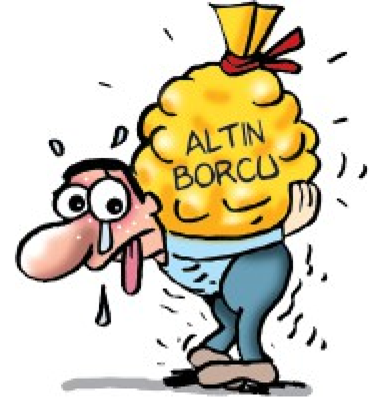
- Aylık borcunuz, aylık gelirinizin yüzde 25'ini aşmamalı.

- Ev krediniz varsa, aylık borcunuz aylık gelirinizin yüzde 40'ı kadar olabilir.

- Ev peşinatı için borç almayın, biriktirin!

- Kredi kartının borçlanma değil, ödeme aracı olduğunu unutmayın.

- Geliriniz Türk Lirası üzerinden ise Türk Lirası; döviz ise döviz ile borçlanın. Türk Lirası kazanırken döviz ya da altın borcuna girmeyin.


ALTIN
BORCU

BORÇLARI KÖKÜNDEN KURUTMAK

Ne kimseden borç al, ne kimseye borç ver.

Hem parandan olursun hem dostundan

Shakespeare

Bütün dünya borç kullanıyor. Ev kredisi, araba kredisi, ihtiyaç kredisi, kredi kartı borcu... liste uzun. Tabii buna ek olarak bir de varsa, aileye, arkadaşa, eşe dosta borç, tefeci borcu... da ekleniyor. Borçtan kurtulmak istiyorsak bunun ilk adımı, borç türlerini ve 'neden borca girdiğimizi' anlamaktır. Bölümümüzün konusu da bu. Bu sorunu çözmemiz, yolun yarısını kat etmemiz demek.

Borç, temelde iki çeşittir: İyi borç ve kötü borç. Bir amaç uğruna edinilen ve planlıca alınmış borç, iyi borçtur. Örneğin, ev satın almak için bankadan alınan ev kredisi. Ne için olduğu tam belli olmayan, kontrolsüzce biriken plansız borç ise kötü borçtur. Örneğin, kredi kartımızla dizginleyemediğimiz harcamalarımızdan faiz üstüne faiz bindiren borç. Gelin bu konunun derinine inelim. Çünkü nedenini anlamadığınız, kanal tedavisi yapmadığınız borçlar diş ağrısı gibi tekrar tekrar geri gelecektir. Haydi o zaman başlayalım kanal tedavisine (söz veriyorum acımayacak!).

Eğer borç sorunu yaşıyorsanız, öncelikle şunu unutmayın; her borç ödenir. Ama bir daha tekrar etmemesi için neden borçlandığınızı iyi analiz edin. Borcun birçok sebebi olabilir ama baktığımız zaman temelinde aşağıdaki sebeplerden biri vardır;

Mecburi Borçlar:

1.) Sağlık: Her şeyin başı sağlık. Kendimize iyi bakmaktan başka çaremiz yok.

Tavsiyem: Sağlığımızı finanse etmek istiyorsak sigorta konusunu iyi anlamamız ve uygulamamız gerek. Ama sağlık yüzünden borçlanmışsak da 'sağlık olsun' diyelim.

2.) Acil Durum: Diyelim ki, beklenmeyen acil bir durum söz konusu oldu ve bankada 'acil durum paranız' olmadığı için borçlandınız.

Tavsiyem: Bankada üç aylık ev gideriniz kadar nakit (her an nakde dönebilen) para bulundurmanız. Her zaman, her şeye hazır olmak gerek.

3.) Ayrılık veya vefat: Eşinizden ayrıldınız veya onu kaybettiniz. Sizin ayrıca geliriniz yoksa eski yaşam standardınızı sürdürmek zor olabilir.

Tavsiyem: Bu çok zor bir konu. Ama hayat akıyor. Yeni pozisyonunuza göre konum alın. Örneğin; kirası yüksek bir evdeyseniz, orada yaşamaya devam edebilecek misiniz? İki kez düşünün. Böyle bir dönemin getirdiği zorluklardan doğan borçlanma ihtiyacı da olabilir.

4.) Yardım: Ailenize ya da bir yakınınıza borç verdiniz ya da onlar borcunu ödeyemedi diye sizden borç istiyorlar, bunun için siz borçlandınız. Aileden birine kefil oldunuz ve o ödeyemedi diye, siz ödediniz... Yardım etmek için borçlanmak apayrı bir konu. Sonuçta hepimiz hayatın akışı içinde bu tarz şeyler yaşıyoruz. Neyin doğru olup olmadığını en iyi siz tahlil edebilirsiniz.

Tavsiyem: Size "Git benim için borç al" denildiğinde, bunu isteyen kim olursa olsun, gerçek hislerinizle hareket edin. Karşı tarafa samimi olun. Kolayı değil, doğru olanı seçin. Kendini korumak bencillik değil, gerçekçiliktir. Siz dik durun ki, bataklığa düşmüş olan birine sopa uzatıp yardım edeyim derken, siz de içine çekilmeyin. Sizin de içeri çekilmeniz kimseye yaramaz.

Anlamsız Borçlar:

1.) Şirin Görünme Çabası: "Sevgili Ahmet, sana kendime bile alamayacağım bir hediye aldım, umarım beğenirsin", "Emelciğim, lütfen ısrar etme, bugün öğle yemeğini ben ısmarlamak istiyorum" vb... diye diye başkalarına iyi görünmek uğruna borçlanmak.

Tavsiyem: Bunları yapacak finansal gücünüz varsa ne ala! Ama başkalarının sizi beğenmesini borçla satın almaya gerek yok. Çünkü buna ihtiyacınız yok.

2.) Başkasının hayatını yaşamak: Geçen gün bir banka müdiresi anlatıyordu... Son model arabalarla ve pahalı giysilerle gezen bir çift durmuş kapıda. O da sistemden hesaplarına bakmış. Bir de ne görsün, borç içindeler ve hiçbir birikimleri yok. Yani hava cıva tam yalan bir dünya yaşıyorlar. Ödünç hayat yaşıyorlar!

Tavsiyem: Tüm samimiyetinizle, 'kendi hayatınızı' yaşayın. O en güzeli, o en kıymetlisi. Maskeler insanı yorar.



3.) Artmayan maaş: Belki beklediğiniz maaş artışı olmadı ve buna güvenerek borçlandınız.

Tavsiyem: Demek ki gelirinizin üstünde harcıyorsunuz. Daima kazandığınızdan az harcayın. Bu, para yönetiminin en temel kuralı.

4.) Bütçenizi aşan ev: Özellikle yeni evli çiftlerde görüyoruz. Yeni alacakları pahalı evlerin parasını denkleştirmeye çalışmaktan hayatlarını yaşayamıyorlar.

Tavsiyem: Size uygun evi iyi tespit edin. Ayrıca masraflarınız sadece ev satın almak değil, tadilat, faturalar, vergiler vs. demek. 'Ev sahipliği' çok önemli ama bütçemize göre ev, en güzel evdir.

5.) Geçmişi Yaşamak: Diyelim ki emeklisiniz ve eski çalışma yıllarınızdaki hayat standardınızdan kopamıyorsunuz. Arabanızın masrafları, oturduğunuz sitenin aidatı, yemek yediğiniz restoranlar... Başlıyorsunuz bunları kredi kartıyla yapmaya. Ve huzur içinde geçirmeniz gereken dönem, nasıl oluştuğunu bilmediğiniz "Nasıl anlatsam, nerden başlasam?" şarkısına dönüşen borçlarla geçiyor.

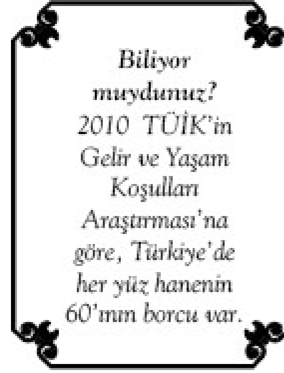
Tavsiyem: Emeklilik için birikim yapın (bireysel emeklilik). Birikimi olmayanlar da şunu hatırlayın: Ömür uzadı, "Bugünün yarını da var."

Borçlu Birine Yapılacak En Kötü Şey Onun Borçlarını Kapatmakmış...

Sene 2003, ofiste çalışıyorum, bir yakınımdan telefon geldi. "Çok kötü durumdayım, kredi kartlarına borcum var, ödeyemiyorum ve icraya verilmişim, lütfen yardım et..." İşi gücü bırakıp hemen yanına koştum. Oturduk, bütün borçlarını analiz ettik, toplam ₺2500 borcu vardı. Hemen bankamı arayıp, acil durumlar için tuttuğum nakit paramdan ₺2500 bu yakınıma transfer edilmesini istedim. O çok sevinmişti, ben de bir yakınımın zor anında yardımına koşabilmekten dolayı vicdan rahatlığı içindeydim.

Sene 2005, bu yakınım tekrar borç yaptı ve yine zor duruma düştü, ama artık benden para istemeyeceğini ve bütün borçlarını yapılandırdığını, hepsini tek bir yerde toplayarak kapatacağını söyledi. Benden tek istediği ona bu yapılandırma sırasında kefil olmamdı. Takribi ₺15 binlik bir borca kefil oldum. O yine çok sevinmişti, yakınımın finansal hayatını yönetebildiğini görmek beni sevindirmişti. Ama bir soru işareti de oluşmuştu. O her ay gelirinden düzenli ödeyeceğine söz verdi, anlaştık, sarıldık, ayrıldık.

Sene 2008, küçük oğlumun doğum heyecanı içerisinde hastaneye gittim. İnsan hayatındaki en mutlu anlardan biri olan doğum keyfini yaşamak için sabırsızlanıyordum. Bu sırada da dünyada global bir ekonomik kriz başladığından dolayı eşim de herkes gibi işlerinde sorun yaşıyordu. Ama o heyecanla bunlar aklıma bile gelmiyordu. Oğlumu ilk yanıma getirdiklerinde telefon çaldı, bana uzattılar. "Özlem Hanım, kefil olmuş olduğunuz bir borç var. Ödenmediğinden dolayı gecikme faizi bindi, toplam ₺30 bin hemen yatırmanız gerek, yoksa siz kara listeye alınacaksınız." Sağlıklı olduğum ve acil durum fonum olduğu için şükrettim. Ama o gün şunu öğrendim, nasıl oluştuğunu anlatamadığı borcu olan birine yardım etmek, meğer ona kötülük yapmakmış. Bir daha da kimseye kefil olmadım...



Biliyor muydunuz?
2010 TÜİK'in Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması'na göre, Türkiye'de her yüz hanenin 60'ının borcu var.

 Değeri artacak şeyler için borçlanın. Aldığınız kazağın değeri artmayacak!

EŞ, DOST BORCU

Vereceğin miktarı gözden çıkarmadıysan borç verme

Rus atasözü

Ailemize, dostlarımıza borç vermeli miyiz?

Hepimiz yakınlarımızdan ya borç istemiş ya da borç vermişizdir. Bu konuyu iyi düşünüp yönetmek gerekiyor. Zira borçlanmak ilişkilerimizi zedeleyebilir, hatta bitirebilir de. Nedeni ise çok basit. Ne kadar yakın olursanız olun, kişilerin paraya karşı tutumlarını, paraya verdikleri anlamı kestirmek çok zordur. Çok düşünmek gerekir. İyice inceleyip anladığınızı düşünseniz bile yanılabilirsiniz. Bu yüzden, eğer borç verip vermeme kıskacındaysanız, lütfen beni iyi dinleyin. İşte ilişkinizin bozulmamasına yardımcı olacak birkaç ipucu:

1.) Borç vermeyin

Aile bireylerine ve dostlara borç vermekle ilgili ilk ipucum, vereceğiniz parayı borç olarak görmeyin. Unutun. Geri almayı beklemeyeceğiniz bir miktar belirleyin ki, geri almazsanız üzülmeyin, darda kalmayın, canınız sıkılmasın. Sabah akşam, "Ne zaman geri alırım?" dediğiniz bir para yakınınızla olan ilişkinizi zora koşar. Düşünsenize, her yüzüne baktığınızda borç aklınıza geliyor. Ya da daha kötüsü, o öyle hissediyor!

2.) Vermek istemiyorsanız...

Diyelim ki, borç vermek istemiyorsunuz ya da verecek durumunuz yok. Üstelik karşı taraf da verebileceğinizi düşünüyor. Ne yapmanız gerektiğini bilmiyorsunuz! Utanmayın. Samimi olun. Eğer maddi durumunuz iyi değilse... Sorumluluklarınızı, kendi finansal planlarınızı açıklayın. İsterse kendisine başka türlü yardım edebileceğinizi söyleyin. Yani, para vermeyi gerektirmeyen yollarla yardımcı olun. Unutmayın, para yardımı yardımların en kolayı, en geçici olanıdır. Hayatta paradan çok daha önemli ve paylaşabileceğimiz bir şey var; 'zaman'. Örneğin, bir süre yardıma ihtiyacı olan kişiyi gideceği yerlere arabanızla götürebilirsiniz, yolda da sohbet edip dertleşirsiniz. Çocuklarına bakabilirsiniz. Borçlarla cebelleşen bir arkadaşınızla her hafta bir saat geçirebilir, borç kapatma planı yapabilirsiniz. Emin olun sizin bu çabanız onu çok mutlu edecektir.

Daha önceden borç vererek kötü bir tecrübe yaşamış, bu yüzden prensip gereği kimseye borç vermeme kararı almış olabilirsiniz. Karşınızdaki kişiye bunu açıkça anlatın, hislerinizi paylaşın.

3.) Net olun

Yardım etmek için borç vermeye karar verdiyseniz, açık ve net olmanız en iyisi. Öncelikle açıkça her şeyi konuşup konuyu kapatın, konu orada başlasın ve bitsin. Uzamasın. Paranın ne için kullanılacağını öğrenin, geri ödeme planı yapın ve ödemeler konusundaki beklentileriniz hakkında net davranın. Alacağınızı birkaç aya bölerek taksit taksit isteyebilirsiniz. Böylece borcu alan kişi de üzerinde büyük bir baskısı hissetmez.

Elbette hiç kimse aile bireyleri ve dostları ile böyle bir olay yaşamak istemez. Ama borç olarak verdiğiniz parayı yatırım hesabınızdan çektiyseniz (örneğin mevduatınızı bozduruyorsanız), bunu dile getirerek, kaybınız olan parayı da isteyebilirsiniz.

4.) Borç sözleşmesi

Borçla ilgili detayları genel anlamda şekillendirdikten sonra, konuştuklarınızı kâğıda dökmenizde fayda var. Konuştuğunuz her şeyin bu metinde yer almasına dikkat edin. Borç verdiğiniz kişiye de okuyarak hemfikir olduğunuza emin olun. Her şeyin böylece açık ve net bir şekilde belirtilmiş olması ileride ilişkinizin bozulmasını engeller.

Yanınıza üçüncü bir tanıdığınızı alabilirsiniz. Her şeyi kâğıda dökmeyi o da önerebilir. Görüşmenin sonunda tokalaşır, metni imzalarsınız. Aile ya da arkadaşlar arasında böyle şeyler kulağa garip geliyor ama unutmayın bunu ilişkinize zarar gelmesin diye yapıyorsunuz.

5.) Tutarlılık

Aile bireylerinize ya da dostlarınıza borç verme konusunda tutarlı olun. Özellikle etrafınızda bildiğiniz borca ihtiyacı olan başka yakınlarınız da varsa, onların da aynı şekilde borç isteyebileceğini hesaba katın. Birine borç verir, diğerini geri çevirirseniz düşeceğiniz durumu düşünün.

6.) Suçlamayın, utanmayın

Verdiğiniz para, zamanı geldiği halde geri dönmüyor mu? Daima samimi ve açık konuşun. O paraya ihtiyacınız olduğunu belirtin. Yine, "*Ödeyemiyorum"* derse, uzun bir döneme yaymayı teklif edin. Aylık küçük bir miktar geri almanız hem sizi hem borçlu kişiyi rahatlatacaktır. Ama en önemlisi 'ilişkiniz' rahat bir nefes alacaktır, düzene girecektir.

"Borcumu ödeyemeyeceğim" derse, takas yolunu seçebilirsiniz. Size bir malını verebilir. Ya da belki nakit sıkıntısı vardır, sizin yapacağınız bir ödemeyi üstlenebilir. Özellikle aile sahibiyseniz, karşıdaki kişiye bu paranın ailenizin, çocuklarınızın rızkı olduğunu açıklayabilirsiniz. Hâlâ anlamıyorsa yapacak bir şey yok. Onu sevin ve affedin. Bir gün sizi anlayacaktır.

Sonuç: Yakınlarınıza borç vermeden önce durumunuzu, sonuçlarını, ekonomik boyutunu ve sonrasında yaşanacakları da iyice hesaba katın. Ailemiz, dostlarımız, arkadaşlarımız onlar bizi biz yapanlar, onlar bizim hayat gücümüz. Onlara iyi bakalım, onları incitmeyelim. Hayat kolay değil, ne varsa birlik beraberlikte var. Sık sık, "Önce insan, sonra para" demeyi unutmayalım.

7.) Kefil Olmak:

Kefil olurken iki kere düşünün. Yeni düzenlemeye göre, eşlerden birinin rızası olmadan kefil olunmuyor. Eşinizin rızası olsa da kefil olmak borç vermenin bir türü. Çünkü hukuken 'borçtan sorumlu olmak' anlamına geliyor. Alacaklı önce borçluya gidiyor, borçlu

aczini ispatlarsa ve ödeyemezse, doğrudan size geliyorlar. Yani daha net söyleyeyim, borcu ve faizini üstleniyorsunuz! Borcun gecikmesinden kaynaklanan gecikme faizinden de sorumlu oluyorsunuz.

Sonuç:

Kefilin yapacağı tek şey borcu ödemek. Yoksa kredi siciliniz kötü etkilenir. Borcu ödemeye başladıktan sonra isterseniz asıl borçluya dava açabilirsiniz.

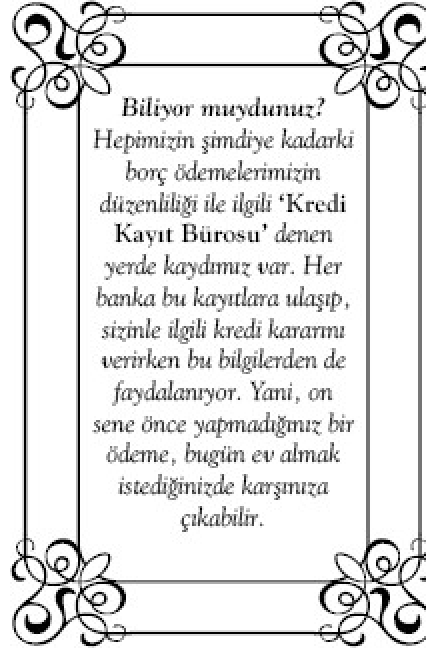


LEYLA ALATON, Alarko Holding yönetim kurulu üyesi

"Babamdan aldığım en büyük öğüt; 'Asla ne borç al ne borç ver. Bir arkadaşına para vereceksen bunu gönülden ver, hediye etmeyi bil!' Kendimi bildim bileli babamın bu öğüdüne uyarım. Arkadaşım benden 100 borç istediyse, ben ise 20 verebiliyorsam, 20'yi verir, geri gelmesini de beklemem. Böylece ne para kaybederim, ne de arkadaş..."

Borç Verdim, Neredeyse İçtiğimiz Kahvenin Tadı Değişiyordu...

Yakın bir arkadaşımın borca ihtiyacı oldu. Bir ay sonra verecekti... Ben de verdim, bir ay sonra geri verdi. Bir sene sonra yine böyle bir olay yaşadık, yine verdim, o da bir ay sonra geri iade etti. Bir sene sonra tekrar borç istedi, ama bu kez miktar daha öncekilerin beş katıydı. Kendisi hem sevdiğim, hem güvendiğim bir arkadaşım olduğu için acil durum fonumda duran bütün paramı verdim. Bir ay sonra para gelmedi, iki ay sonra da gelmedi... Paranın gelmemesini bırakın, arkadaşımla eskisi gibi konuşamıyor, dertleşemiyorduk. Sürekli benden kaçıyordu sanki. Çok üzülüyordum, param için değil, arkadaşımı kaybetmek istemediğim için... Benim ondan istediğim para değil, hem arkadaşlığı, hem de parayı ne zaman ve nasıl ödeyeceği ile ilgili bilgiydi. Konuyu açsam bir türlü, açmasam bir türlüydü. En sonunda onunla yüzleşme kararı aldım (yoksa dostluğum elden gidiyor. Bu, o paradan yüz kat daha önemliydi). Oturduk, konuştuk, "Benden kaçacak bir şey yok, bunu bir plana yayalım" dedim. Plan yaptık, o da rahatladı, ben de... O gün bugündür borç olarak verdiğim bir paraya 'borç' dememeyi öğrendim.



 İşin yoksa şahit ol, paran çoksa kefil ol!

SİHİRLİ LİSTE YAPARAK BORÇ KAPATMAK

Nereye gideceğini bilene dünya bile yol verirmiş

Borçlarınızı önce azaltmak sonra tamamen yok etmek için önce bir liste yapın. Her borcunuzu ve faiz miktarını ve vadesini yazın. Listenin en üstüne, en yüksek miktarı değil, en yüksek faizli borçlarınızı koyun ve ona göre geri ödeyin Kontrol sizde olsun. Örneğin:

Borç çeşidi	**Miktar**	**Senelik Faiz***	**Vade**
KMH	₺300	%60	
Kredi kartım	₺5 bin	%28	
Banka kredim	₺2 bin	%22	18 ay
Banka kredim	₺600	%19	24 ay
Ev kredim	₺130 bin	%14	56 ay
Amcama borç	₺5 bin	%0	Param olunca
Arkadaşım Zeynep'e	₺3 bin	%0	Param olunca

* NOT: Bu tablodaki oranlar Mart 2012 takribi oranlarıdır, değişebilir.

Bu örnekte;

Önce KMH: Öncelikle kredili mevduat hesabını (KMH) kapatmak gerek. Oluk oluk faiz akıyor! KMH hesapları bankaların sizin kısa süreli (1-2 gün) acil ve küçük miktarda ödemeleriniz için hazırlanmış bir kredidir. Genelde, KMH'dan çektiğiniz banka hesabınızdaki eksi bakiye demektir. Örneğin, hesaba bağlı bir otomatik ödemenin zamanı gelmiştir, hesapta para yoktur ama karşı tarafa mahcup olmayın diye banka sizin adınıza para vardır gibi davranır. Ya da yolda kaldınız, ₺100 lazım, hesabınızda para yok, banka size sorar, "Kredili hesaptan kullanmak ister misiniz?" İşte o çektiğiniz parayı hemen kapatmazsanız inanılmaz faiz yükü biner.

Sonra kredi kartı: Çünkü kredi kartı faizi bu örnekteki ikinci en yüksek faiz.

Ondan sonra ihtiyaç kredisi: E görüyorsunuz, üçüncü en yüksek faiz. Dikkat, eğer ₺600'lık banka kredisini faiz oranı daha düşük olduğu halde kapatmakla moral verecekse ve bu size kendinizi iyi hissettirecekse, kapatın. Borç öderken en önemli konu sizin moraliniz ve kendinizi güçlü hissetmeniz!



Arkadaşlarınızdan ya da aile fertlerinizden aldığınız borçlardan faiz istemiyorlar diye onları unutmayın. Sizden faiz almasalar bile, yakınlarınızdan borç olarak aldığınız para sizin sözünüzü temsil eder. Siz bu borçları hatırlıyorsanız emin olun eş, dost akraba da hatırlıyordur. Onlarla bu borçları uzun döneme yayıp ödeme planı yapın.

Biliyor muydunuz?
Borç kapatmak için yapılacak en iyi şey ekstra gelir yaratmaktır

 Kendinize moral olsun diye, arada bir iki küçük borcu kapatıp listeyi küçültün.

ZOR KARAR ANI

Düzenim bozulur, hayatımın altı üstüne gelir diye endişe etme.

Nereden bilirsin hayatının altının üstünden daha iyi olmayacağını

Şems-i Tebrizi

Borç bölümümüzün sonuna geldik. Şöyle bir özetlersek, yapmamız gerekenler,

Kanal tedavisi: Borçlarınızın neden oluştuğunu analiz edin.

Eş dost borcu: Samimi ve gerçekçi olun.

Borç kapama planı: Sihirli liste ile sihir yaratın.

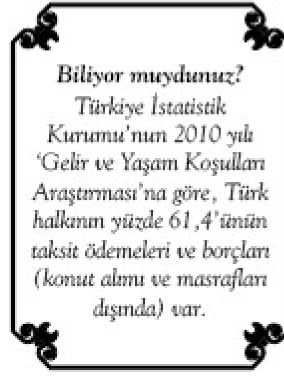
Gelir artırmak: Borç kapatmanın sevimli formülü.

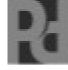
Harcama planı: Nereye ne kadar harcıyorsunuz görün. İstek, ihtiyaç ayırın ki bir yerden kısabilin.

Zor Karar Anı: Bazen ne yaparsak yapalım borçları kapatamıyor durumda olabiliriz. Bir dönem hayatınızda birkaç 'büyük değişim' yapın. Bazı şeyleri geçici olarak değiştirmeden ödeyemiyorsanız, 'zor karar'ı verin! Ya bir şey 'satın' ailenizin yanına taşının ya da bir şeylerden feragat edin. Hareket, aksiyon en önemli 'karar'. Bunun ne olması gerektiğini en iyi siz bilirsiniz. İçinizden, taa derinlerden gelen sesi dinleyin. Siz hiçbir şeyi değiştirmeden hayatınız nasıl değişsin! Gerçekçi olun.

Zor Karar Anında Geç Kalınmamalı

Bir yakınım beş yere borçluydu. Ama iki tane evi vardı. Evlerinden bir tanesini satmasını söyleyince çok şaşırdı. Ona, "Sen hayatında hiçbir şey değiştirmeden, hayatın nasıl değişebilir ki" dedim. Bana kızdı, konuşmadı, sonunda iki sene sonra 'zor karar anı'nın geldiğine ikna oldu ve evini satarak borçlarını ödemek istedi. Ama ne yazık ki, borçlarını kapatmaya yetmedi, çünkü o dönem sürecinde borçları faiz yüküyle beraber tam iki katına çıkmıştı.




Borçtan kurtulmak için borca değil,
kurtulma planına odaklanın.

"Kimseye Borçlu Kalma Kızım"

21 yaşımda Amerika'da nerede kalsam diye elimde iki bavulla düşünürken, Kolombiyalı okul arkadaşım Lina bana evini açtı. O nişanlısıyla yaşıyordu. O evde onları rahatsız etmeden, 10 gün mutfağın yanında, yastıktan yapılma bir yer yatağında kaldım. İki bavulum da, başucu süsü gibi yanımda duruyordu. Lina benden para istemedi, ama ben gene de benzinini dolduruyordum, alışverişe gidiyordum... Babam küçükken hep "Kimseye borçlu kalacağın bir şey yapma" der dururdu. Bu hafızama aynen böyle kazınmış... Yine de bana sahip çıktığı, iyi bir arkadaş olduğu için Lina'nın hakkını ödeyemem.

BÖLÜM 8

İHTİYAÇ KREDİSİ

- BANKA KREDİSİ ALIRKEN HANGİ EVRAK VE RUH HALİ LAZIM?
- İHTİYAÇ KREDİSİ ALMANIN PÜF NOKTALARI
- ÖDEYEMİYORUM BAŞIMA NE GELİR?
- BİRİLERİ BİZİ GÖZETİYOR

BANKA KREDİSİ ALIRKEN HANGİ EVRAK, HANGİ RUH HALİ LAZIM?

Kredi kelimesi Latince 'Credo'dan gelir: 'Sana inanıyorum.'

Bankanıza gidin. Müşteri temsilcinizle oturun, sohbet edin, çay için. Karşısında dimdik durun, onun işi zaten kredi satmak, aile doktorunuz gibi düşünün. Bankacınıza samimiyetle neden kredi almak istediğinizi anlatın.

Unutmayın insanın vücut dili çok önemli, kaslarımız yalan söylemez, bankacılar da bu konuda deneyimli, o yüzden açık, samimi ve net olun ki bankacınız size güvensin.

Genelde bankalardan istenen belgeler;

• Nüfus cüzdanı

• Maaşlı çalışansanız, gelir belgeniz kaşeli, imzalı

İşveren iseniz

• Vergi levhası

• Yıllık gelir vergisi beyannamesi

• Geçici vergi beyanname - işletme hesap özeti



Biliyor muydunuz?
Ülkemiz, kredi başvurusu yapmak için en çok seçenek sunan ülkelerden biri.

Bankaların para kazanma yollarından biri kredi vermek. Bankaların sistemleri çok gelişmiş, gelir belgeniz olmasa bile sizi genelde kredi kartınızdan tanıyorlar. Hazır kredi mesajları böyle geliyor.

İHTİYAÇ KREDİSİ ALMANIN PÜF NOKTALARI

Borçlar düşüncelerle ödenmez.

Balzac

Banka kredisi alırken dikkat:

- Gerçekten ihtiyaç olmadan ihtiyaç kredisi almayın. Adı üstünde 'ihtiyaç' kredisi! Geçenlerde twitter'dan bir mesaj aldım; "Özlem Hanım, telefonuma mesaj geldi bana ₺5000 kredi çıktı. Ben de madem çıkmış, alayım bari dedim, krediyi aldım. Şimdi bu para ile ne yapayım?"

Pardon! Piyango ya da loto mu ki birden çıkıveriyor? Sizin krediye ihtiyacınız var mı, yok mu? Bunu düşünerek karar verin. Kredi kullanırken bunun bir masrafı ve faizi olduğunu unutmayın. Kredi kullanmanın da bir adabı var!

- Ne kadar kredi almak istiyorsunuz? Alacağınız krediyi nasıl ödeyeceksiniz? Bunları planlayın. Aylık ödemeleriniz para durumunuzu zorlamamalı. Mesela ayda 1000 kazanıyorsanız aylık ödemeleriniz 250'yı geçmemeli. Dörtte bir borç/gelir oranı ihtiyaç kredilerinde ideal orandır. (Dikkat: Ev kredisi alırken bu rakam yüzde 40'a kadar yükselebilir.)

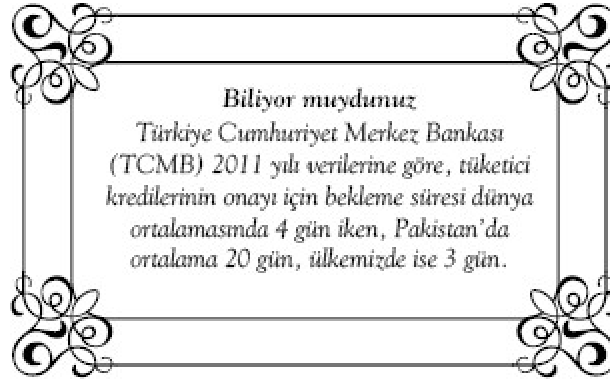
- Faizleri konuşurken yıllık 'masraf dahil faiz oranı'nı öğrendiğinize emin olun. Ve bu rakamı diğer bankaların oranlarıyla karşılaştırın. Aylık yerine senelik konuşmanızı tavsiye ederim, böylece bir senede size gelmiş olan masraf dahil faiz yükünü kolaylıkla görebilirsiniz.

- Krediye ihtiyacınız varsa, öncelikle çalıştığınız, maaşınızın yattığı, kredi kartını kullandığınız bankayla görüşün. Genelde sizi tanıyan bankanın güveni size daha yüksek olacaktır. Kredi almanın temelinde güven yatar. Bankanın size güveni oluşmalı ki, bu parayı onlara geri ödeyeceğinize dair içleri rahat olsun. Onlar için fazla risk teşkil etmemeniz esastır.

- Bir bankadan kredi alamadıysanız, başka bankalara da başvurun. Bankaların kredi verme kriterleri esnek olabiliyor. Faizleri de farklı olabiliyor. Bunlar, bankanın kredi politikalarına göre de dönem dönem değişir. Bu sebeple, ümidinizi kaybetmeyin!

- Kredi veya kredi kartı kullanan herkesin, Kredi Kayıt Bürosu'nda bir 'karnesi' var. Bu karnede, ödeme gücü; gelir, gider, geçmiş ödeme performansı, ödeme alışkanlıkları, mevcut risk, kredi skoru, medeni

durumu, mezun olduğu okul, oturduğu il, çocuk sayısı, araba sahipliliği gibi bilgileri ve varsa teminat, kefil olduğu hesaplarının dökümü yer alıyor.



 Kredi almaya gitmeden önce ne kadar paraya ihtiyacınız olduğunu tam olarak netleştirin.

Bankalar neye bakarlar?

Statü Belirleyici Bilgiler: Medeni durumu (evli, bekar), aile konumu (çocuk sayısı), mezun olduğunuz okul, iş, gelir, telefonlar... Diyeceksiniz ki : "Ne yapıyorlar bu kadar bilgiyle?" Emin olun her bir bilgi sizin kredinizi geri ödemenizle ilgili risk analinizde kullanılıyor ve bankalar milyonlarca kişiye borç verdiği için bütün bunları bir sistem ve süreç dahilinde yapıyorlar.

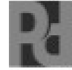
Kredi Başvuru Bilgileri: Sizin tüketici olarak geçmişte veya güncel olarak başvuruda bulunduğunuz kredi ürünlerini, talep ettiği limitleri tanımlayan bilgiler.

Kredi Hesap Bilgileri: 'Asıl borçlu' ve/veya 'kefil' konumunda olduğunuz, geçmiş ve/veya aktif (açık) kredi hesaplarınız ve bunlara ait bilgiler (hesabın açılış ve kapanış tarihleri, kredinin tutarı, aylık taksit sayısı, ödemiş olduğu tutar, kalan borcu).

Bankanız aile doktorunuz olsun...

Çanta elinizde bir o banka, bir bu banka en düşük güncel faiz için koşturmayın. Bankanızı öyle bir seçin ve ilişki oluşturun ki, aranızda güven olsun, saygı olsun, zor gününüzde sizin yanınızda olsun. Size şefkat, ilgi gösterebilsin, yön verebilsin. Aile doktorunuz gibi size doğru ilaçları tavsiye edebilsin. Bankanız size güven duyuyorsa, finansal desteğe ihtiyaç duyduğunuzda yanınızda olur.



 Bankada müşteri temsilcinizin karşısına oturduğunuzda, samimiyetinizin ve kendinize güvenen tavrınızın da çok önemli bir kriter olduğunu unutmayın.

ÖDEYEMİYORUM BAŞIMA NE GELİR?

Banka borcunuzdan kaçmanın "ecele" faydası yok.

Eskiden ipotek, kefil karşılığında verilen krediler şimdi cep telefonundan bir mesajla alınıyor.

Peki, bireysel kredinizi ödemediğinizde ne oluyor?

- Bir ay ödemediğinizde banka sizi telefonla arar + Kredi Kayıt Bürosu'ndan bir TIK alırsınız (KKB-Kredi Kayıt Bürosu sicili çok önemli)

- İki ayda, 60 gün, banka sizi İDARİ takibe alır, adresinize 'İHBARNAME' gönderir. Telefonla aramaya devam eder, kredi sicilinize (KKB) ikinci tıkı alırsınız.

- Üçüncü ayda, 90 gün, KANUNİ takibe girersiniz, adresinize iadeli taahhütlü İHTARNAME gelir. Bu kötü.

Kredi hesabınız kapatılır, dosyanız avukata devir edilir. Takip hesabı açılır.

Ayrıca kredi sicilinize (KKB) üçüncü tıkı alırsınız. Merkez Bankası Risk Merkezi'nde 90 günü geçmiş borçlar yazılarak, yasal etiket alıyor.



- İcra Dairesi'nde dosyanız açılıyor ve icra takibine başlanıyor. Devlet Dairesi ve avukat sizi aramaya devam ediyor.

- Ödeme emri yazısı geliyor; "7 gün içinde borç öde ve git İcra Dairesi'ne mal beyanında bulun." Bunları yapmazsanız "7 gün sonra

alacaklı gelip HACİZ koyacak" diyor. **Ödeme emri yazısı geldiğinde neler yapabilirsiniz?**

A. Önce hemen banka avukatına gidin (ödeme emrinde ismi, telefonu yazar). Avukat ile oturup konuşun, neler yapabileceğinizi samimiyetle planlayın;

Para bulabiliyorsanız, ama zordaysanız; sadece masraf alıp kapayabilir.

Para bulamıyorsanız; vadeye yayın, PROTOKOL yapın. Borç bitince icra takibini kaldırmasını isteyin.

İndirim istemeyi de ihmal etmeyin. Kaybedecek neyiniz var?

B. Süreyi geçirmeden İcra Dairesi'ne gidin "Merhaba, ben geldim, şu adreste oturuyorum, varlığım çamaşır makinesi, işyerim şurada..." diye bildirimde bulunun.

- Çalışıyorsanız; İcra Dairesi tespit ederse çalıştığınız şirkete yazı gönderir, maaşınızın dörtte birine haciz konur, atılırsanız tazminatınızın yüzde yüzünü alabilir.

İcra dairesi şahitliğinde, avukatla protokol yapıp ödeme yapmaya başlayın. Protokol yaptıktan sonra ödeme yapmazsanız haciz, hapis cezası gelir.

- Hiçbir şeyiniz yoksa yok, hacze geliyorlar. (Usulen kapıyı çalıyor, bakıyorlar gerçekten bir şeyiniz var mı yok mu?) Size 'ACİZ VESİKASI' veriyorlar. Bugünü kurtarıyor, ama sürekli kılıç ensenizde; bir yerde çalışmaya başlayınca maaşınızın dörtte birine, piyango çıktı, anında tamamına haciz geliyor.

Yanlış beyanda bulunmak suç.

Örneğin; çalışmaya başladınız, bildirmediniz, banka size dava açabilir (tabii ortada buna değecek bir tutar varsa).

Canınızı alacak halleri yok... Ama...

Bankalar tabii ki paralarını tahsil etmek istiyorlar. Ama hakikaten satacak hiçbir şeyiniz yoksa da canınızı alacak değiller. Fakat biliyor musunuz, bu süreçler çok yıpratıcı oluyor. Evin huzuru kaçıyor, uykularınız kaçıyor ve

sağlığınız bile etkileniyor. O yüzden benim size tavsiyem, borcunuzu ödeyemeyeceğinizi hissettiğiniz ilk anda hareket edin. Burada zamanında davranmak çok önemli.

Peki ne yapmalı?

- ERKEN TEŞHİS: Borcunuzu ödeyemeyeceğinizi anladığınız İLK anda bankaya gidin, söyleyin. Öteleyin, balon ödeme yapın, vadeye yayın. KKB tıkları almayın.

- 60 GÜN ÖNEMLİ: "Nasıl olsa geciktik, battı balık" diye düşünmeyin. Konu halen idari takipte, yasal takibe dönüşmedi. İlk 60 gün içerisinde müdahale ederseniz, hiçbir hukuki listeye girmiyorsunuz.

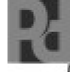
- TELEFONA ÇIKIN:

1. Tolerans artıyor. Karşı taraftan arayanda insan, yumuşuyor. "Canını alacak değilim, yoksa yok" halinizden anlıyor.
2. Öyle veya böyle ödeyeceksiniz. Banka TC KİMLİK numaranızla; Sosyal Güvenlik kaydınıza, telefon numaranıza, seçim kütük bilgilerinize, kredi sicilinize ulaşabilir.

- SAMİMİ OLUN: Ödeme niyetinde olduğunuzu, vade uzasa bile belirtin. İlk önce kendiniz inanın ki, karşı taraf ikna olsun.

Biliyor muydunuz?

BDDK'ya şahsen ve e-posta aracılığıyla ulaşan 9.895 adet talep ve şikâyet hakkında işlem yapıldı. Kuruma iletilen şikâyet dilekçeleri konu bazında değerlendirildiğinde, en yoğun başvurunun bireysel krediler ve kredi kartları konularında gerçekleştiği görüldü.



Mutlaka gelirinizden az harcayın; borç, insana bela gibi yapışıyor!

BİRİLERİ BİZİ GÖZETLİYOR!

Finansal hayatımızın da bir karnesi var...

Kredi almak için bankaya gidiyorsunuz, kredinizin onaylanmadığını söylüyorlar. Sebep olarak da 'kredi siciliniz kötü olması'ndan söz ediliyor.

Peki, kredi sicili nedir? Kim tutuyor?

Aslında bunu okulda aldığımız karneye benzetebiliriz. 'Kredi sicili', hayatımızın finansal bölümünün karnesidir. Kredi veya kredi kartı kullanan veya kefil olan herkesin kredi sicili, iki ayrı kurumda tutuluyor; Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ve kayıtları Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'ndan devralan Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi. Ben bu kurumları sürekli ziyaret edip, sizler için bilgi alıyorum.

KKB-Kredi Kayıt Bürosu

Kredi kuruluşları (Banka, Finans, Sigorta, Tüketici Finans kuruluşları) kredi takibini kolaylaştırmak amacıyla bir araya gelerek 'Kredi Kayıt Bürosu'nu kurmuşlar.

- Kredi Kayıt Bürosu'nda, kredi veya kredi kartı kullanan veya kefil olan herkesin ödeme gücü; gelir, gider, geçmiş ödeme performansı, ödeme alışkanlıkları, mevcut risk, kredi skoru, medeni durumu, mezun olduğu okul, oturduğu il, çocuk sayısı, araba sahipliliği gibi bilgiler, teminat, kefil olunan hesapların bilgileri var.

- Bilgiler ortak havuzda, kredi kuruluşlarından gelen veriler ile her ay güncelliyor.

- Kredi kartı, kredi kullananların ve kefil olanların olumlu, olumsuz tüm bilgileri **5 sene** boyunca saklıyor.

- Kuruluşlardan gelen bilgileri hiçbir değişiklik, birleştirme, ekleme vb. işlem yapmadan saklıyor.

DİKKAT: Kredi onayını veya ret kararını Kredi Kayıt Bürosu vermez, sadece mevcut bilgileri görüntüler. Kredi onay ya da ret kararını banka verir.

- Kredi Başvurunuz reddedildi. Kredi Kayıt Bürosu size direkt olarak bilgi vermekle yükümlü değil. Eğer mevcut bilgilere bir itirazınız varsa, Siz, kredi için başvurduğunuz banka üzerinden itirazınızı iletirsiniz. Kredi Kayıt Bürosu, yanıtını size iletmekle yükümlüdür. En fazla 24 saat içerisinde itirazınızın sonucu size iletilir.



TBB –Risk Merkezi

Bizimle ilgili kredi sicili bilgileri tutan ikinci kurum; Türkiye Bankalar Birliği bünyesinde oluşturulan **Risk Merkezi**

- TBB-Risk Merkezi ile bankalar arasında karşılıksız çek, protestolu senet ve bireysel kredi, kredi kartı borçlarınız yasal takibe düşerse, Risk Merkezi'nin oluşturduğu kayıtlara girer. Yasaya göre **90 gün**ü aşan gecikmeler hakkında yasal takip başlatılır. Yasal takibe giren kişiler Risk Merkezi'nin kaydına girerler.

- Risk Merkezi'nde, protestolu senediniz, bireysel kredi ve kredi kartı borcunuzun kaydı varsa, ödediğiniz tarih itibarıyla **3 takvim yılı**nda, ödemediğiniz takdirde ise 5 takvim yılında kayıtlardan silinir. (Bu uygulama karşılıksız çekler için geçerli değil.)

DİKKAT! Kaydın Risk Merkezi'nden silinmesi demek, kaydın oluştuğu bankanın bunu kendi kayıtlarından sileceği anlamına gelmez! Yine aynı bankaya gittiğinizde bu kayıt karşınıza çıkabilir.

"Kara Liste" Diye Bir Şey Var Mı?

- Kara liste yok, liste var.

- Kredi alırken tek kıstas siciliniz değildir, bankaların farklı ölçütleri var.

- İtiraz edebilirsiniz.

- Olumlu kredi sicili hayatınızı kolaylaştırır. Ev, araba, tüketici kredisi, acil borçlanma...

- Önemi gittikçe artacak: İleride daha da yaygınlaşacak. Riskinize dayalı kredi faiz oranı avantajları olabilir.

- Güven zor kazanılır, kolay kaybedilir. Kredi sicilinize dikkat!

Kredi Sicilimi Düzeltmek İçin Ne Yapmalıyım?

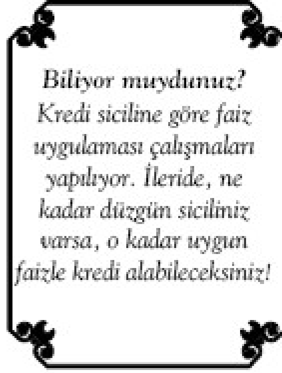
Kötü bir siciliniz oluştu ise panik olmayın, bu taşa yazılı değil;

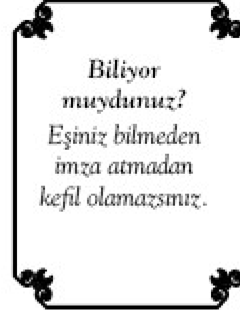
- Borcunuzu kapatın.

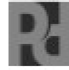
- Kredi kartınızı, faturalarınızı düzenli ve gününde ödeyin.

- Bankanız ile aranızda güven ilişkisi oluşturun. Bankanın size duyduğu güven yerine gelirse seneler içerisinde finansal ihtiyaçlarınız karşısında yanınızda olurlar.

- Zaman her şeyin ilacıdır.





 Kredi sicilinize gözünüz gibi bakın. Düzgün bir sicil oluşturmak için çalışın.

Eş dost borcumu kapatmak için kredi çekmek istiyorum, vermiyorlar

Özlem Hanım, 2 - 3 yıl önce bankalar ile başım çok dertteydi. Yaklaşık ₺20 bine yakın borç ödedim ve geriye ₺2100 kaldı. Yeniden kredi çekip borcumu kapatıp, elden borç yaptığım insanlara nakit borçlarımı ödemek için kredi başvurusu yaptım ama ne yazık ki olumsuz yanıt aldım. Puanımın yükseldiğini ama geçmişteki ödemelerimden dolayı vermediklerini söylüyorlar. Evet, geçmişte çok sıkıntı çekmiştim ama artık eksilerde değilim ve çok rahatım ama elden borçlarımı temizlemek için nakit param yok. İstediğim para çok da değil, birine ₺700, diğerine

₺500 borcum var. Tüm borçlarımı tek elde toplamak istiyorum. Ne yapabilirim? Betül.

Sevgili Betül, ne güzel borçlarının sonuna gelmişsin. Öncelikle bunun için kendinle gurur duy. Ben sana borç kapatmak için kredi çekmek yerine, alternatif bir yol önereceğim; elden aldığın borçları gelirinden biriktirerek ya da gelirini artırarak öde. Gelirini arttırmanın yollarını da araştırmalısın. Örneğin mikro kredi ya da KOSGEB ile iş kurmak için sermaye bulabilirsin.

Eğer bu iki el borcundan dolayı geceleri uykun kaçıyorsa, bankadan kredi çekmeyi dene ama kredi çektiğinde hem kredi masrafı ödeyeceksin hem de faiz yükü olacak. Bankaya kredi almak için başvurduğunda bunu kredi borcunu kapatmak için aldığını samimiyetle anlat ki, onlar da senin durumunu daha sağlıklı değerlendirsinler.

Kredin kabul edilmediyse muhtemelen riskin yüksek, yani borcu geri ödeyip ödeyemeyeceğin konusunda banka sana tam güvenemiyor. Sebep, bugünkü gelirin, geçmişteki düzensiz ödemelerin ya da başka bir sürü şey olabilir. Bankalar kredi değerlendirmesi yaparken o kadar çok şey inceliyorlar ki... Hangi semtte oturduğundan, kaç çocuğun olduğuna, hangi okullardan mezun olduğundan medeni durumuna kadar.

Ayrıca unutma bir banka vermiyorsa diğerleri kredi vermeyecek diye bir şart yok!

 ***Kefil oldum, ödemiyor***

Özlem Abla, ₺10.000 için birine eşimden habersiz kefil oldum. Kefil olduğum kişi aylık ₺350 taksitlerini ödemiyor. Üç seferdir kendimi zorlayarak ben ödüyorum. Eşimden gizli bu parayı ödemek hem çok zor hem de üzücü. Artık kefil olduğum kişinin bu parayı ödemeyeceğini anladım. Elim kolum bağlı kaldım. En azından yeni ve daha uzun vadeli bir kredi çekip aylık ödemeleri ₺100- ₺150'ya düşürmek istiyorum. Çıkmazdayım, yardım edin lütfen. Bilgehan

Sevgili Bilgehan, Para Durumu'nun üç kuralından biri samimiyet. Kefil olduğun kişiyle görüş. Ödeyecek mi durumu iyice bir anla. O ödeyemeyecekse, sen kefil olarak borçtan yüzde yüz sorumlusun. Önce borcu kapatman lazım, sonra, değerse ve istersen tanıdığın bir avukata danış, dava açmak ister misin düşün. Finans kısmına gelirsek, eğer ödemeleri yapamıyorsan kredi alıp uzun vadeye yayarak daha kolay ödeyebilirsin, Eşinle olan kısım sizin özeliniz, (artık kefil olurken eşin de imzası gerekiyor) ama hayatı paylaşıyorsan bu borcu niye gizli tutuyorsun? Kocana güvenip evlenmedin mi? Bunların hepsi geçici şeyler, Allah sağlık versin, benim tavsiyem eşinle birbirinize kenetlenin ve halledin. Belki sana bir kerelik kızar, ama sonrasında samimiyetinden dolayı güveni artacaktır. Son karar senin.

BÖLÜM 9

KREDİ KARTI EHLİYETİNİZ VAR MI?



KREDİ KARTI EHLİYETİNİZ VAR MI?

Zaman paraya benzer, lüzumsuz yere

sarf edilmedikçe daima yeter.

Konfüçyus

Nasıl araba kullanan herkesin 'sürücü ehliyeti' olmalı, kredi kartı kullanan herkesin de 'kredi kartı ehliyeti' olmalı. Şöyle kırmızı, spor bir araba hayal edin. Bu araba 250 kilometre/saat hız yapabiliyor. Bir gün aşırı hızdan kaza yapıyorsunuz. Cezayı, 250 kilometreye çıkabildiği için araba mı alır, yoksa sürücüsü olarak siz mi alırsınız? Kredi kartı da aynı böyle! Doğru kullandığımız zaman bizi istediğimiz yere götürür, aşırı hızda ise **para durumu kazası** olur! Kendinizin kredi kartı polisi olun! Nasıl ehliyetsiz araba kullanılmıyorsa, kartı nasıl kullanmanız gerektiğini öğrenmeden cebinizden çıkarmayın!



Kredi Kartı Ehliyeti İçin Tüyolar:

- Kredi kartı borçlanma değil, ödeme aracıdır. Kredi kartınıza ödeyemeyeceğiniz kadar bir limit koyarsanız size yıllık yüzde 28 civarında bir faiz yükü gelir. Bu rakam değişebilir. Kredi kartlarınızı suçlamak yerine borçlarınızı sıfırlamak için çabalayın.

Aslında ülkemizde kredi kartı kullananların çoğunluğu (yüzde 90'a yakını) bir sorun yaşamadan ödüyorlar borçlarını. Yani bütün o suçlamalar, kredi kartı ehliyeti olmayan yüzde 10'umuz için. Bu güzel ve ümit verici bir haber, bu tip haberleri 'Bankalar Arası Kart Merkezi' sitesinden (www.bkm.com.tr) takip edebilirsiniz.

O zaman hep beraber tekrar edelim: Kredi kartı bir ödeme aracıdır. Ödeme aracı. Ödeme aracı. Bir daha. Bir daha. Hatta şarkı filan mı yazsak buna da... ''Borç değiiiil, ödemeee...' (Bu sefer de daha kötü bir anlam çıkıyor...! Bu kadar olur.)

Kredi Kartı

- 40 günlük faizsiz para verir. Müthiş bir şey bu! Yani bugün aldığınız bir şeyin parasını bir ay + 10 gün sonra istiyor sizden. Bedava para kullandırıyor. Böylece ödemelerinizi, nakit paranızı ayarlayabilecek zaman tanıyor size aslında.

- Acil durumlar için yoldaş. Hepimizin başına acil ödeme yapmamız gereken bir durum gelebilir. (Vitrinde âşık olup acilen almak istediğimiz şeylerden bahsetmiyorum!) Hani, birden hastaneye gitmek gerekebilir, arabanız bozulabilir, uzakta olan bir aile ferdini ziyaret etmek için uçak bileti almamız gerekebilir vs. Bu gibi durumlarda kredi kartı ile ödenebilir. Ve hemen ödeme planınıza ekleyin. (Borç Kapatma Planı, Para Yönetimi bölümündeki üç kuraldan biri, unutmayın!)

- Kısa dönemli borçlanma için olabilir. 2–3 ayda kapatabileceğiniz, küçük çaplı bir ödeme için banka kredisi almak masraflı (git, başvur, dosya masrafı ver) olabilir. Hesabınızı yapın, kolay olduğu için değil, hesap kârlı olduğu için kredi kartını seçin.

- Kazancınızdan fazla harcamayın. Bu temel kural. Aylık harcamanızı hesaplarken diğer aylardan kalma taksitleri atlamayın.

- Minimumdan fazlasını ödeyin. Aman minimumu ödeyince içiniz rahat etmesin! Minimum ne demek, bir düşünün? Kredi kartı limitinize bağlı olarak ekstredeki rakamın yüzde 25'i ile yüzde 40'ı arasında değişiyor. Tamam, ama size kimse sadece minimum tutarı ödeyin demiyor ki. Birçok insan kredi kart ekstresinin minimum tutarını ödeyince içi huzur doluyor, seviniyor. Kredi kartı ödemeleri asgari tutar ödeyerek bitmez!

Kaç Kredi Kartınız Var?

Birden fazla kartınız varsa, hangi kartı neden kullandığınızı düşünün. Okul yıllarında almış olduğunuz ya da eski işyerinizdeki maaş hesabınız nedeniyle gelmiş olan kartlarınız olabilir. Bu kartın size bir artısı olmayabilir, ama yıllardır düzenli kullanımınız sonucunda iyi bir sicil oluşturmanızın da temelidir.

Farklı alımlarınız için farklı kartları da tercih edebilirsiniz. Ya da bir karttan tüm harcamalarınızı yapıp o kartta para puan biriktirmeyi

seçebilirsiniz. Sahip olduğunuz her kredi kartını kullanma amacınızı düşünün. Gereksiz yere kart alıp aidat ödemeyin



Hangi Kredi Kartı Sizin İçin En Uygunu?

Kredi kartınızın özelliklerine bakın, hangisinin en çok işinize yaradığını hesaplayın. Örneğin, fazla seyahat eden biri değilseniz, miller işinize yaramayacaktır. Arabanızla çok sık geziyorsanız, benzin kampanyaları tam size göre ... Kampanya, taksit, para puan... Hangisi sizin için en uygunu buna karar verin.

Ayrıca kartınızın limit aşımı cezalarını, faizini, yıllık aidatı ve ücretlerini bilin.

Kredi Kartı Ücreti Ödemek İstemiyorum!

Önce gelin bakalım kanun ne diyor; 5464 sayılı Banka ve Kredi Kartı Kanunu'nun 6. bölüm 24. maddesi ".... *Kart hamilinin yaptığı işlemler nedeniyle, sözleşmede yer almayan faiz, komisyon veya masraf gibi adlar altında hiçbir şekil ve surette ödeme talep edilemez ve kart hamilinin hesabından kesinti yapılamaz. Sözleşmede kart hamilinin haklarını zedeleyici ve kart çıkaran kuruluş lehine tek taraflı haksız şartlar sağlayan hükümlere yer verilemez"* diyor, yani kartlardan ücret alınabiliyor.

Peki, bankalar neden kredi kartı ücreti alıyorlar? Çünkü;

- Bize fonlama sağlıyorlar. Yani bugün alınan bir şey için, bir aydan fazla süreyle bedava para kullandırıyor. Taksit, para, puan, indirim...

- Bize birtakım hizmetler sağlıyorlar. Örneğin; ücretsiz sigorta, çilingir, araba park etme, indirimli ulaşım... gibi (detaylarını bankanızın çağrı merkezinden öğrenebilirsiniz).

- Borç bulmak zorken, kredi kartı istenilen parayı hemen veriyor.

- Kişilerin kredi kartı limiti ortalama 2.541 (www.bkm.com.tr, kart monitör yayınları 2011). Sürekli yanımızda nakit taşımak, çaldırma riskini ortadan kaldırıyor...

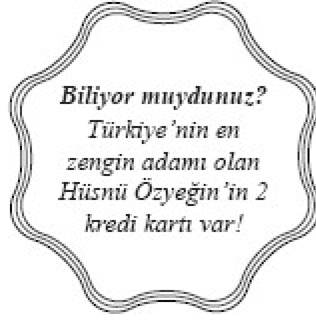
- Bir sorunumuz olduğu zaman çağrı merkezinde çalışan personelle görüşebilme hizmeti gibi...

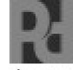
⊖ **Dikkat: İmzalayacağınız kredi kartı sözleşmesinde ücret, komisyon ve faizlerin belirtilmesi gerekiyor.**

Ne yapmalı? Kredi kartı ücretleri değişebiliyor, ₺15'dan ₺500'ya kadar uzanan büyük bir aralıkta, sunduğu hizmete göre değişiyor. Bu konuda Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun internet sitesinde güncel bilgiler mevcut: www.bddk.org.tr

Limit Taşa Yazılı Değil

Limitimiz kadar zengin hissedebiliriz. O yüzden gereğinden fazla limitinizi çağrı merkezini arayarak, bankanıza giderek düşürün. Ben bunu özellikle ekstra birikim yapacağım dönemler uyguluyorum.



 Kredi kartınızı her ay kapatın, kapatamadığınız durumlarda mutlaka minimum tutardan fazlasını ödeyin.

Sizin Başarı Hikâyeniz

"Merhabalar Özlem Hanım,

Ben de şu meşhur kredi kartı mağdurlarındanım. 3–5 tane bankadan ₺3–₺5 bin limitli kredi kartlarım vardı ve onların borcunun tamamını kapamak için üst üste krediler çektim. Üst üste diyorum çünkü 1 kere hepsine borçlanıp ödeyemeyip, tamamını kapamak için önce ₺10 bin çektim, daha sonra aynı kartları kapatmama hatasına düşüp yine limitlerini sonuna kadar kullandım. ₺25 bin çekmeme kadar gitti bu tablo...

Tabii bu kullanımlar görgüsüzlükten değildi. Doğuda dağ başında ilk görevine başlamış, elektrik, su ve telefonunun olmadığı, banyo, mutfak giderlerinin 6 ay süren kış boyunca donduğu, çalışmadığı bir köyde 2,5 yıl görev yapmış, anadili Türkçe olmayan çocuklara İngilizce öğretmeye çalışan ve öğretemediği takdirde Bakanlıktan gelen yazıya göre SBS sonuçları taban alınmak üzere başarısız sayılıp, hakkında resmi işlem başlatılma tehdidiyle çalıştığım yıllarımda oldu...

İlk göreve başladığım yıl olan 2007'de toplam gelirim ₺900 küsur iken, toplam giderim ₺1250 idi. O arada kalan rakamları da yine hep o kredilerle ödedim. Van'da görev yapıyordum ve memleketim İzmir'e gelebilmek için bayramlarda ve ara tatillerde aldığım ₺400 küsurlük uçak biletlerini ve 2,5 yılın sonunda ilçe merkezindeki Anadolu lisesine atanınca ilçe merkezindeki evimin eşyalarını da o kredilerle ödedim...

İlk zamanlarda ben memurluk falan yapmaktan vazgeçeyim, bu işi bırakayım, her ay zarardayım diye düşündüm. Ama babam sizin gibi düşünüyor olsa gerek "Her borç ödenir, işini mesleğini bırakma, sen ne zorluklarla geldin oralara" deyince ona hak verip, bu güne kadar geldim çok şükür. Uzun lafın kısası bir şekilde, kendimce sebeplerle borçlandım...

Nihayet 2011 kışında borçlarım yüzünden, görev yaptığım Van'da evden dışarı bir adım atamayıp, cuma günlerinden itibaren eve tıkıldığım ve hafif depresif olduğum bir günde sizi CNBC-E' deki programınızda tesadüfen izledim. Ekranda bir elinizi yukarı kaldırıp diğerini aşağıya alıp "Geliriniz buradaysa gideriniz burada olmalı" derken hatırlıyorum sizi. Ve sizin söz ettiğiniz o denge bende tam tersiydi...

Neyse ki şu günler iyi günlerim artık. Çünkü önce borçlarımdan kurtulmaya karar verdim, sonra da memleketime yakın olduğu için Manisa'nın bir ilçesini yazarak buraya tayin oldum. Üstelik sizi 2011 kışında dinleyip ilk 6 aylık kalkınma planımı yaptım ve 1 tane olan kredi kartımın tüm borçlarını sıfırlayıp eksi ₺800'da olan maaş hesabımı düzelttim. Şu an taksitli hiçbir şey almıyorum, kartımda hiç borç yok :) Hatta an itibariyle telefonla satış yapmak için arayan tüccarları bile nazikçe reddedecek kadar iradeli oldum. Alışveriş zaten yapmıyorum. Sayenizde yakın zamanda tamamen düzeleceğim inşallah..." Rumuz: Kararlıyım.

Kredi Kartı Faciası

Üniversite başlar başlamaz American Express bana kart çıkarttı. Bu çok heyecan vericiydi. Paran olmadan, milyoner olmak gibi bir şey! Oraya buraya derken 1500 dolarlık kart borcum birikti. Her ay minimum ödeyip duruyordum.

;Bir gün yanlarında yaşadığım Amerikalı aile babası beni karşısına oturttu "Kredi kartını bir gün bile geciktirmeden ödeyeceksin" dedi. Üç çocuğuna sordum, hepsinden aynı sözü istemiş. Bana hikâyeler anlattılar, tavsiyeler verdiler, beni uyardılar. Tamam, korktum, hakikaten kapamam lazım olduğunu anladım ama nasıl kapatacaktım? 1500 dolar ödemem imkansız, bu çok büyük bir para. Çok korkmuştum. Kredi Kartı ile ilgili en büyük, ilk ve tek hikâyem bu. O gün bugündür, harcayamayacağım miktarda limit kabul etmem. Ödeme gününde de tamamını öderim.



BÖLÜM 10

BANA OLMAZ DEMEYİN:

YUVANIZI, KENDİNİZİ VE

SEVDİKLERİNİZİ KORUYUN

- EN BÜYÜK YATIRIMINIZI KORUYUN
- SEVDİKLERİNİZİ GÜVENCE ALTINA ALIN
- KENDİNİZİ DÜŞÜNÜN

EN BÜYÜK YATIRIMINIZI KORUYUN

Hayatının kontrolünü ele geçirirsen

başına gelenler için suçlayacak kimsen kalmaz.

Erica Jong

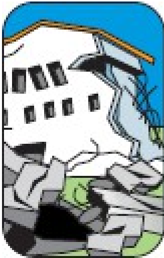
Evimiz, bizi, ailemizi bir arada tutan en önemli mekândır. Hem maddi değeri, hem de ölçülmez bir manevi değeri vardır yuvamızın... Peki, evimizi korumak için bir çaba gösteriyor muyuz? Özellikle ülkemizin deprem kuşağında olduğunu düşününce içi ürperiyor insanın. Ama, deprem konusunda ya kendimiz ya da çevremizin sarf ettiği şu cümleler ne yazık ki hiçbirimize yabancı değil:

- "Deprem bir kere oldu, bir daha olmaz!"
- "Müteahhit de bu apartmanda oturuyor zaten, bize şey olmaz!"
- "Kaç senedir olmadı, şimdi mi olacak!"
- "Deprem olduğunda, kim öle kim kala..."
- "Bizim ev zemin kayalıkta, yıkılmaz!"
- "Buna ayıracak param yok."

Çokta uzak değil 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi, 23 Ekim 2011 Van Depremi'ni yaşadık. Allah bir daha göstermesin. Ama bu duayla ülkemizin deprem bölgesinde yer aldığı gerçeğini değiştiremeyiz.

O zaman ne yapalım? Kendimizi, sevdiklerimizi ve hayatımızdaki 'en büyük' yatırımımız olan evimizi, yuvamızı koruyalım. İnşaat alanına girerken kendimizi korumak için nasıl başımıza **'kask'** takıyorsak, evimizin başına da **DASK** (zorunlu deprem sigortası) takalım. Yıllık ₺50 – ₺100 civarındaki bu sigortayı her yıl yenileyip, komşularımızı da yaptırmaya ikna ederek yüzde 40 ucuza getirebiliriz.

DASK (Doğal Afet Sigorta Kurumu)



1999 depremi sonrası kayıp ve zararın en aza indirgenmesi için devletimiz tarafından kurulmuş olan kurum. Deprem sigortalarına verilen genel isim.

Kimler yaptırmalı? Ev sahibi olan herkes!

Yaptırmazsanız ne olur? Tapu işlemlerinde sorun çıkıyor. Ve en büyük yatırımınızı, yani evinizi korumamış oluyorsunuz.

Bedeli neye göre belirleniyor? Evinizin yer aldığı semt, manzarası olup olmadığı... fark etmiyor. DASK bedeli evin bulunduğu bölgenin risk durumuna göre belirleniyor. Evinizin kaçıncı risk bölgesinde olduğunu öğrenmek için: www.dask.gov.tr'ye bakınız.

Neleri kapsıyor? Evin arsası zaten sizin. DASK, arsa bedelini ödemiyor, sadece evin kendisini (içindeki eşyalar hariç) ödüyor.

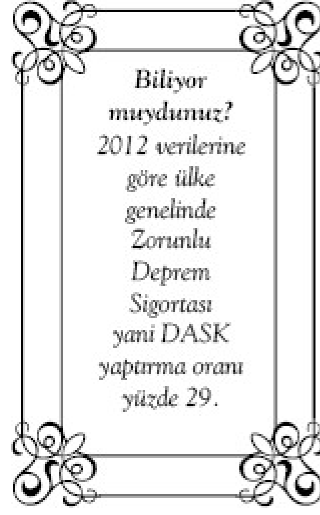
Ne kadar ödeyeceksiniz? 2012 senesi verilerine göre, 100 metrekare betonarme bir konutun zorunlu senelik deprem sigortası pirimi yıllık ₺150, aylık ₺12.5'ya geliyor. Bu rakam risk bölgesine göre değişiyor. Evinizin kaçıncı risk bölgesinde olduğunu öğrenmek için: www.dask.gov.tr bakınız.

Maksimum teminat tutarı ne kadar? Azami teminat tutarı (yani size deprem olursa ödenecek para) ₺150 bin. İsterseniz 1 milyon dolarlık eviniz olsun, DASK sigortası sadece ₺150 bine kadar ödüyor.

Geri ödemeler nasıl yapılıyor? DASK'ın ₺5 milyarlık kaynağı var. Deprem sonrasında bir buçuk ay içerisinde kimlikle yapılan başvurular sonucunda ödeme yapılıyor. Örneğin 23 Ekim Van Depremi sonrası, DASK Van'lı deprem sigortası (DASK) yaptırmış 5500 depremzede konut sahibine 20 Şubat 2012 itibariyle ₺50 milyondan fazla para dağıttı.

Nerede yaptırabilirsiniz? DASK merkezinde poliçe düzenlenmiyor. Bankalar, sigorta şirketleri, sigorta acenteleri ve çağrı merkezlerine başvurabilirsiniz.

Maliyeti düşürmek mümkün mü? Her yıl DASK'ınızı yenilerseniz, yüzde 20 indirim kazanırsınız. Ayrıca apartmanda en az sekiz daire veya sitedeki sekiz ev birlikte DASK yaptırırsanız, yüzde 20 indirim daha alırsınız. Yani yıllık yenileme ve komşu indirimiyle maliyeti yüzde 40 azaltabilirsiniz.



 Ev almak için kredi kullanırken, DASK yaptırmak zorunlu.

SEVDİKLERİNİZİ GÜVENCE ALTINA ALIN

Deneyim, en acımasız fakat en iyi öğretmendir.

C.S. Lewis

Evimizi korumak için tedbirler aldık fakat bu yeterli değil. Kendimizi ve sevdiklerimizi de korumalıyız. Yoksa sadece evimizi korumak tek başına çok şey ifade etmeyebilir.

Sevdiklerimizi Finansal Açıdan Korumanın En Kolay Yolu: 'Hayat Sigortası'

Kimler yaptırmalı? Bu dünyadan giderse geride bakmakla yükümlü olduğu çocuğu olan anne/baba veya borcu olan herkes hayat sigortası yaptırmalı. Nasıl çocuklarımızın geleceği için endişe eder çırpınırız, bu da o planlamanın bir parçası olmalı. Örneğin, ülkemizde kadınların sadece yüzde 29'u çalışıyor, eve ekmek getiren erkeklere bir şey olursa ne olacak? Çocuklar nasıl eğitimlerine devam edecek? Ya da diyelim karı / koca çalışan bir aile, ev için kredi aldıysa, Allah korusun vefat durumunda çocuklara borç kalırsa ne olacak?

Borcu olmayan ya da bakmakla yükümlü olduğu insanlar olmayan kişilerin hayat sigortası yaptırmasına pek gerek yok. Çünkü onlar bu dünyadan giderlerse, geride bu durumdan etkilenen kimse kalmıyor.

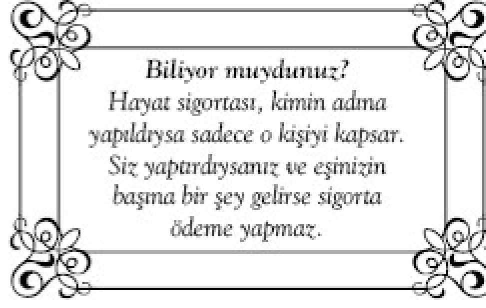
Neden hayat sigortası yaptırmalı? Size bir şey olursa bakmakla yükümlü olduğunuz kişilerin hayatını güvence altına almak ve borç değil mal bırakabilmek için.

Sigortanın miktarı (teminat) ne olmalı? Yani size birşey olursa geride kalanlara ödenecek miktarı nasıl hesaplamak gerekir.

Örnek: Diyelim, bir buçuk yaşında kızınız var. 15 sene okula gideceğini düşünüp, 'yıllık masrafları x 15 yıl' tutarında bir sigorta yaptırabilirsiniz. Ya da, çocuğunuz yok ama borcunuz varsa, borcunuzun miktarı kadar yaptırabilirsiniz. Hem borcunuz hem çocuğunuz varsa ikisini de kapsayacak bir miktar olması önemli.

Tavsiyem, ailenizi geride bırakmak durumunda sizin yıllık gelirinizi kaç sene daha devam ettirmek istiyorsanız o kadarlık bir teminat yapın.

Örnek: Diyelim yıllık gelirinizi kaç sene daha istiyorsanız o kadar miktarı hesaplayarak yaptırabilirsiniz. Örneğin yıllık geliriniz aylık ₺1.500'dan 1.500 x 12 eşittir ₺18.000 ve siz bunu 20 yıl daha istiyorsunuz 18.000 x 20 tutarında bir sigorta yaptırabilirsiniz. Böylece siz bu dünyadan gitseniz de, içiniz rahat edecek, bileceksiniz ki geride kalan aileniz geçinebilecek.



Yıllık Hayat Sigortası için ödediğiniz primlerinizin, brüt gelirinizin yüzde5'ine ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarına kadar olan kısmını vergi matrahından düşebiliyorsunuz.

KENDİNİZİ DÜŞÜNÜN

Kalp deniz, dil kıyıdır. Denizde ne varsa kıyıya o vurur...

Mevlana

1.) Ferdi kaza sigortası

Allah korusun, herhangi bir kaza durumunda, sağlık sigortanız varsa hastane masraflarınız karşılanır. Ama ya belli bir süre çalışamayacaksanız evin masrafları ne olacak? Nasıl geçineceksiniz? İşte bu durumda 'Ferdi Kaza Sigortası' büyük önem kazanıyor.



Trafik kazası, ev kazaları, burkulma, kırık çıkık, böcek sokması, yanık vakaları, ısırılma sonucu kuduz, kapkaç, yaralanma ve kaza sayılabilecek benzeri olaylar sonucu meydana gelebilecek sürekli sakatlık, vefat, tedavi masrafları ya da iş göremez durumlarında kendinizi 'Ferdi Kaza Sigortası' ile koruyabilirsiniz.

Ferdi kaza sigortası ile hayat sigortası arasındaki fark nedir?

Yolda yürürken başına saksı düşen bir kişi, ferdi kaza sigortası ve hayat sigortası varsa ikisinden de tazminat ödemesi alır. Ama yolda yürürken kalp krizi geçirip ölürse o zaman sadece hayat sigortası ödeme yapar. Bu durumda Ferdi kaza sigortası işlemez.

2.) İşsizlik sigortası

İşsiz kalmak her dönemde var olan bir risk. Bir sabah işe geldiniz ve olumsuz giden birtakım şartlar nedeniyle işinize son verildiğini öğrendiniz! Bu hepimizin başına gelebilir; ekonomi iyi gitmeyebilir, bulunduğunuz sektör sorun yaşıyor olabilir, sizin şirketinizde sorunlar olabilir... olabilir de olabilir... Peki, işten çıkartılsanız finansal olarak zorlanmadan kaç gün geçirebilirsiniz? Bu duruma hazırlıklı mısınız?

Devletin işsizlik sigortası

Devletin bize işsiz kalmamız durumunda ödeyeceği İşkur tarafından ödenecek işsizlik ödeneği süreleri; Detaylı bilgi için www.iskur.gov.tr

600 gün sigortalı olarak çalışıp, işsizlik sigortası primi ödemiş olan sigortalı işsizler için 180 gün,

900 gün sigortalı olarak çalışıp, işsizlik sigortası primi ödemiş olan sigortalı işsizler için 240 gün,

1080 gün sigortalı olarak çalışıp, işsizlik sigortası primi ödemiş olan sigortalı işsizler için 300 gündür.

Ne Kadar: Çalışırken alınan son dört aylık ortalama brüt ücretin yüzde 40'ı oranında işsizlik aylığı ödenebiliyor. Ancak bu şekilde ödenecek rakam hiçbir şekilde asgari ücretin brüt tutarının yüzde 80'ini aşamıyor.

Örnek: Son dört ay aylık ₺1000 ile çalışan ₺400 işsizlik sigortası alır.

Özel İşsizlik Sigortası

İşimizi kaybetme konusunda endişeliysek, d evletin bize ödeyeceği işsizlik sigortasının yanı sıra, kendimiz de bu geçici işsizlik dönemini daha kolay atlatmak için özel işsizlik sigortası yaptırabiliriz. Türkiye'de bu fazla gelişmiş bir alan olmamakla beraber, gitgide birçok banka bu konuda ürün sunmaya başlıyor.

Takribi olarak, son 360 gün aynı işyerinde sigortalı olarak çalıştıysanız ve özel bir sigorta kurumuna işsizlik sigortası primi ödemişseniz (yani kendinize işsizlik sigortası yaptırdıysanız), özel kurumdan 180 gün işsizlik maaşı almaya hak kazanıyorsunuz. Örneğin, işsizlik halinde 6 ay boyunca ₺ 500 maaş almak istiyorsanız, ayda ₺18,13 ödeme yapmanız gerekiyor.

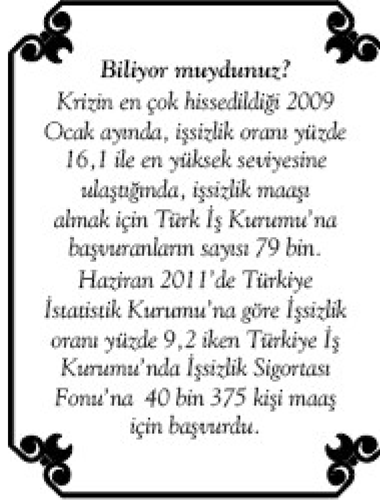
Dikkat: İşsizlik sigortası yaptırırken teminat dışı kalan halleri mutlaka sorun. Örneğin;

Sigortalı isteyerek işsiz kalmışsa veya istifa etmişse ya da emekli olmuşsa,

Sigortalının lokavt veya grev nedenleri ile iş sözleşmesi askıya alınmışsa,

Sigortalın kusuru veya suçu sonucu işten çıkarıldıysa...

Bu ve bunun gibi durumlar teminat dışı olabilir.



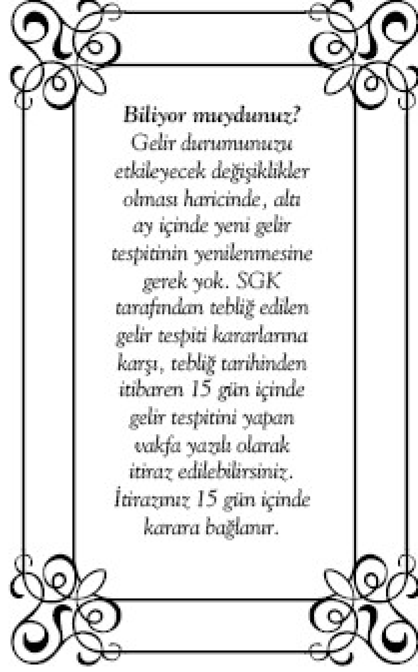
3.) Sağlık Sigortası

Genel Sağlık Sigortası

Sağlık sigortası da sizi sağlık sorunlarınızla ilgili masraflardan kurtaran bir güvence. Devletimizin sağladığı genel sağlık sigortası var; eğer sağlık sigortanız yoksa devletimiz 1 Ocak 2012 tarihinde Sosyal Güvenlik Reformu ile tüm vatandaşları sağlık güvencesi kapsamına aldı. Bunun için gelir testi yaptırmanız gerekiyor.

Gelir Testinizi Yaptırdınız mı?

18 yaşından büyüksünüz, hiçbir sosyal güvenceniz yok (evliyseniz eşinizin, evli değilseniz ailenizin de yok), sadece yarı zamanlı bir işiniz var... Bu konu tamamen sizinle ilgili! Hemen Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sisteminde kayıtlı ikametgâhınızın bulunduğu il veya ilçe idari sınırları içindeki Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıflarına gidin, gelir testinizi yaptırın.



Biliyor muydunuz?
Gelir durumunuzu etkileyecek değişiklikler olması haricinde, altı ay içinde yeni gelir tespitinin yenilenmesine gerek yok. SGK tarafından tebliğ edilen gelir tespiti kararlarına karşı, tebliğ tarihinden itibaren 15 gün içinde gelir tespitini yapan vakfa yazılı olarak itiraz edilebilirsiniz. İtirazınız 15 gün içinde karara bağlanır.

Özel sağlık sigortası

Sağlık sigortanız varsa, siz, aileniz, Allah korusun yaşayabileceğiniz bir rahatsızlıkta, para durumunuzu düşünmeden, hemen, gönül rahatlığı ile tedavi olabilirsiniz.Peki neden özel sağlık sigortası yaptırasınız?

Özel Sağlık Sigortası ile size dilediğiniz doktor ya da sağlık kurumunu seçme özgürlüğü sağlanıyor.

Sigorta şirketi geçirdiğiniz herhangi bir kaza ya da hastalık sonucu, ayakta ya da yatarak teşhis ve tedavilere ait masraflarınızı, seçtiğiniz sigorta kapsamına bağlı olarak yurt içinde veya dünyanın neresinde olursa olsun karşılar.

Özel Sağlık sigortasında primler:

Yaşınıza,

Cinsiyetinize,

Tıbbi geçmişinize,

Satın alacağınız sigorta paketinin kapsamına göre belirlenir.

DİKKAT:

Genel şartları iyi inceleyin.

Sadece prim tutarına bakmayın.

Anlaşmalı hastaneleri kontrol edin.

Sigorta yenileme şartlarını öğrenin.

Ömür boyu yenileme garantisi hakkında bilgi edinmeyi unutmayın.

Biliyor muydunuz?
Sağlık sigortası yaptırdığınız şirketten memnun değilsiniz, fakat kazandığınız hakları da kaybetmek istemiyorsunuz… sağlık sigortanızın bittiği tarihten itibaren 30 gün içerisinde şirketinizi değiştirebilirsiniz.

Biliyor muydunuz?
Sağlık sigortasında, şirket kriterlerine uygun olması şartı ile birbirini takip eden belirli poliçe yenileme sayısı sonunda tekrar risk değerlendirmesi yapılmaksızın ömür boyu bu garanti verilir. Sigorta şirketinizden ömür boyu yenileme şartlarını öğrenin.



Sigorta, ihtiyaç anında satın alınamayan tek şeydir.

"Borç iğneleri" yerine hayat sigortası olsaydı keşke...

Amcam aniden vefat ettiğinde oğlu 17 yaşında bir lise öğrencisiydi. Çok sarsılmıştı. O yaşta (aslında hiçbir yaşta) anne babadan ayrılmak kolay değil. Bu derin acının üstüne, bir de kötü bir sürpriz daha bekliyordu onu: BORÇ. O günleri hiç unutmuyorum. Sürekli malların satılması ile uğraşılıyor, acılar birbirine karışmış herkes bir yerden bir yere savruluyordu. Ben bile amcamın evinin resimlerini çekip "Almak ister misiniz acil satılık" diye gezdiğimi hatırlıyorum. Allah düşürmesin, insanlardan bir şey istemeyegörün... ama başka çare yoktu...

Amcamın varlıkları satılsa da borcu kapatmaya yetmiyordu. O hafta alacaklılar aramaya, hacizler gelmeye başlamıştı bile. Ve bir sabah öğrendik ki, sevgili yeğenim, amcamın hâlâ körpe bedenindeki sevgili oğlu bütün bu olayların içinde şeker hastası olmuştu. Hayat boyu insülin iğnesi ile yaşayacaktı. Ama öyle bir iğne ki, her seferi borçların acısını da batırıyordu genç çocuğun damarlarına. 17 yaşında üst üste yaşanan iki travma...

İşte o dönem, geriye borç bırakmamanın, çocukların geleceğini hayat sigortası ile korumanın önemini anladım. Amcamın borcu kadar hayat sigortası olsaydı, en azından geride, finansal olarak özgür, kimseye muhtaç olmayan bir aile bırakacaktı. Ama gel gör insan hiç kendine konduramıyor, "bana olmaz", diyor geçiyor. Halbuki ölüm belki hayattaki tek gerçek. (Not: Yeğenim şu anda çok başarılı, akıllı, yetenekli bir işadamı, onunla gurur duyuyorum. Kendisinden bu özel konuyu paylaşmak için izin istediğimde "Tabii Özlem, memnuniyetle paylaşabilirsin, bana olan başka çocuklara olmasın." dedi.)



Genç yaşta yaşamını yitiren ünlü sanatçı Whitney Houston'un, 300 bin dolarlık hayat sigortası, kızı Bobbi Kristina'ya kaldı.

BÖLÜM 11

KÜPÜ AKARKEN DOLDURUN...

- GELİN BİRİKİM PLANI YAPALIM
- KENDİMİZİN BİLE UNUTTUĞU PARA: Acil Durum Fonu
- BANKADAN KREDİ ALIP BİRİKİM YAPABİLİR MİYİM?

GELİN BİRİKİM PLANI YAPALIM

Taşı delen suyun gücü değil, damlaların sürekliliğidir.

Latin Atasözü

Neden Birikim Yapalım?

Dünya değişiyor, alışkanlıklar değişiyor, enflasyon, faiz oranları düştü... Eskisi gibi paradan para kazanma devri de sona erdi. Eskiden kazandığımız, harcadığımız belliydi. Oysa şimdi borçlanma, taksitlendirme gibi yeni şeyler girdi hayatımıza. Bir de iletişim çağındayız; televizyon, dergi, gazete, reklamlar... derken göz görüyor, gönül de istiyor tabii. İstek / ihtiyaç ayırımı yapmak da kolay olmuyor... Teknoloji sayesinde cebimizdeki plastik kartlarla ödeme yapmak da çok kolay olunca bütçe şaşıveriyor. İşte bu, harcamaya yönlendiren dönemde, birikim de gittikçe önem kazanıyor.



Hayal yoksa birikim de olmaz

'Birikim' deyince hayallerden, hedeflerden başlamak sizi biraz şaşırtabilir ama hayallerimiz, birikim yapmamızdaki ilk adım... Bir amaç yoksa neden birikim yapalım ki? Ciddiyim, şöyle bir düşünün bir sebebiniz yoksa ya da var ama siz bu sebebe tam olarak inanmıyorsanız birikim yapmazsınız. Ateşböceği misali, sadece bugünü yaşayıverirsiniz. O yüzden, birikimin ilk kuralı hayal kurmak ve bunu hedefe çevirmek.

Bazı Finansal Hedefler: Ev sahibi olmak, araba almak, düğün yapmak, emeklilikte yaşam standardımızı garantilemek, tekne almak, dünya seyahati yapmak... Her birimiz çok özel ve kendine has bireyleriz. Birikim de kişiye ve kişinin hayallerine, hedeflerine özel bir kavram. Peki, sizin hedefleriniz neler?

....

....

....

Hayaliniz her ne ise, yazın: Yazmakta bir gizem var. Kafamızdakileri dünyaya çekiyoruz (hani İngilizcesi 'download') ve gerçekleşmek üzere hazırlık başlıyor. Kısa ve net olsun.

- Hayalleri önceliklendirin ve zamana yayın: Uzun dönem, orta dönem ve kısa dönem olarak üç zaman aralığı belirleyin. Burada biraz zorlanabilirsiniz. Yani neyi hemen yapabileceğinizi ya da yapamayacağınızı belirlemek kolay değil. Ama hemen pes etmek yok! İşte size bir yol haritası...

  - Uzun dönem: 5 yıl ve üzeri. Büyük şeyler. Ev almak ve çocukları özel okula göndermek...
  - Orta dönem: 1 – 5 yıl arası. Düğün yapmak, araba almak...
  - Kısa dönem: 1 yıl. Yurtdışına seyahat, ev peşinatınızın ₺5 binini biriktirmek, beğendiğiniz ayakkabıyı almak ...

Kısa ve orta dönemli hedefleri, uzun dönemli hedeflerin alt hedefleri olarak organize edebilirsiniz. Örneğin, ev almak uzun dönemli hedef, ev peşinatı biriktirmek orta dönemli hedef, ev peşinatının ilk ₺1000'sını biriktirmek ise kısa vadeli hedef olabilir.

  - Hayalleri hedefe çevirin: Hayalle hedef arasındaki fark da planlamadan geçiyor. Bunu bütçe bölümünde de konuşmuştuk. (Sayfa 37'deki bütçe bölümüne bakınız)
  - Kararlı olun: Hedefe ulaşmak için birikim yapacaksınız. Şu andaki geliriniz yetmiyorsa da ek gelir yaratacaksınız. Aklıma Mesut geldi, işyerimin girişindeki kapı görevlisi. İki sene önce beni bir gün ofise girerken durdurup borçları olduğunu ve bir türlü birikim yapamadığını söyledi. Ben de ona ek iş yaratmasını söyledim. Mesut kararlıydı ama çözüm bulamıyordu, baya bir dertleştik. Sonuç olarak ne mi oldu? Aradan iki sene geçti, daha geçen hafta ailesinin Çanakkale'deki arsasında hafta sonları çalışarak ürettiği halis zeytinyağını satın aldım. Başarmıştı, borçlarını kapatabilmek hedefi için kararlıydı, ekstra gelir yarattı, borçları kapattı ve hayali olan evi almak için birikime başlamıştı

bile. Neden siz de yapamayasınız? Yeter ki karar verin, gerisi geliyor.

- Hedefe kitlenin: Rahmetli Kemal Sunal'ın 'Tokat' filmini hatırlayanınız var mı? Sevdiği kız Emine'ye kavuşabilmek için yemiyor içmiyor, İstanbul'a gidip inşaatta çalışıyor... Açken, ekmek almaya gittiği bir sahnede 'Bunu yersem Emine'yi yiyemem' lafını hiç unutmuyorum. Yani hedefi ile yaşıyor. Siz de öyle yapın. Hedef her yerde asılı, yazılı olsun, sizinle yaşasın.

Gençken başlayın: Birikimi küpü akarken, genç yıllarımızda para kazanırken yapmak lazım. Bunu yapmalıyız ki, özellikle emeklilik yıllarımızda mağduriyet yaşamayalım. Bu bölümü detaylı olarak yatırım bölümünde 'bireysel emeklilik'te okuyabilirsiniz.

Küçük küçük biriksin: ₺1'yla da birikim olur. Unutmayın bir milyona giden yol, birinci adımla başlar.

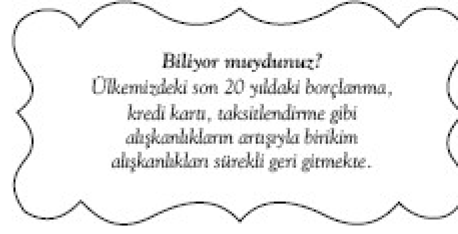
Düzenli olsun: Birikimin düzenli olması belki de en önemli kural. Günlük, haftalık, aylık, üç aylık, altı aylık ne ise... ama bir düzen şart. Bu bölümdeki 21 kuralını dikkatlice okuyunuz.

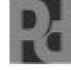
Birik-OTOMATİK: Birikim için süper bir ipucu size, birikimin otomatik bir planda sizin gelirinizden çekiliyor olması. Yani sizin isteminiz dışında gelişmesi gerek bu olayın. Diğer bir tabiriyle 'ruhunuz duymadan' olması. Elinize para geçer geçmez, hemen, siz daha parayı görmeden yüzde 10'unun başka bir yere (bir kenara) ayrıldığını düşünün.

Araştırmalar gösteriyor ki, ₺1000'yla geçinebilen ₺900'yla da geçinebiliyor. Hatta daha yaratıcı oluyor. O yüzden ilk iş birikim için para ayırmak.

Yüzde 10 kuralı

Her ay gelirinizin yüzde 10'unu düzenli, otomatik olarak biriktirin. Bunu fatura öder gibi disiplinle biriktirin, 'geleceğinin faturası' olarak düşünün.





Kendiniz biriktiremiyorsanız bireysel emeklilik sistemine girin.

Birikimci Arkadaşınız Olsun

İki yakasını bir araya getiremeyen ve oldukça iyi bir gelire sahip yeni tanıştığım bir arkadaşım vardı. Şahane bir maaşı var ama bir türlü birikim yapamıyor. Annesi ona; "İşinden artıramıyorsan dişinden artırmalısın." diyormuş. Anneler hep haklı galiba. Bu arkadaşım, aslında dişinden (harcamalarından) kısıtlama yapmadan da işinden (kazancından) artırabilecek durumdaydı ama bunu nasıl yapacağını bilmiyordu. Olsun, bilmemek ayıp değil, birkaç sene içerisinde bayağı bir birikim yarattı kendine. Bu vesile ile size birikimin önemli bir kuralını söylemek isterim, kendinize birikim yapan bir arkadaş bulun. Üzüm üzüme baka baka kararır demiş atalarımız, bu para konularına da bire bir uyuyor. Bu kişinin en yakın arkadaşınız olmasına gerek yok, size birikim hikayeleriyle ilham verecek biri olsun yeter. Kimseyi bulamazsanız ben hep yanınızdayım. Size bir e-posta kadar uzağım.

KENDİMİZİN BİLE UNUTTUĞU PARA:

'Acil Durum Fonu'

Gerekeni yap ve güce sahip ol.

Emerson

Sol elinizi önünüze alın, sağ elinizle nabzınızı tutun. Atıyor mu? Allah'a şükür diyelim. O attığı sürece de her an her şey olabilir. Hayatta her şey hepimiz için. Biz beklenmedik olayları engelleyemeyiz ama karşısında daha güçlü durabiliriz. Bunun için alınacak önlemlerden biri: 'Acil durum fonu.' Gelin size ne kastettiğimi daha net açıklayayım...



Diyelim ₺2000 acil nakde ihtiyacınız oldu, bu parayı kaç günde bulabilirsiniz, hiç düşündünüz mü?

1. Çevreden (eş dosttan) borç istemek: Borç isteyene kadar bu kolay gibi geliyor ama bir istemeye görün, kimsede para olmadığını kısa sürede idrak edeceksiniz.

2. Bankadan kredi çekmek: Zaten ekonomik durumlardan ötürü kredi almak zorlaştı, bir de buna aciliyet eklenince burada da pek şansınız olmayabilir.

3. Kredi kartından nakit avans çekmek: Kredi kartından nakit avans sadece birkaç günlük zor durumlar için bize sunulan bir hizmet, maliyeti yüksek. Özellikle, bu alışkanlık haline geldiyse, vay halinize.

4. Kredili mevduat hesabından çekmek: En maliyetlisi. Birçok banka hesabı, hesabında para yoksa bile belli miktara kadar nakit çekmenize izin veriyor. Dikkat! Bu hesaplar bir iki günlük küçük çaplı (₺100-200) ihtiyaçlar için. Diyelim kredi kartı yıllık faizleri yıllık yüzde 28 ise Kredili mevduat faizleri kitabı yazdığım bugünlerde yıllık yüzde 60-70 seviyelerinde!

5. Finansal yatırımları satmak: Altın, hisse senedi, bono satabilirsiniz. Ama ACİL durumda satmak istediğinizde ya bu yatırım araçlarının fiyatları

düşükse? Yani zararına satmak zorunda kalırsanız?

6. Bireysel emeklilik birikiminizi bozmak: Amaç birikiminizin sistemde uzun süre kalması. Üç yıl devletin verdiği katkı payına dokunamıyorsunuz. Üç yıldan sonra katkı payının yüzde 15'lik kısmını, altı yılın sonunda yüzde 35'ini, 10 yıldan sonra da yüzde 60'ını emeklilğinizden sonra da tamamını alma hakkınız olacak.

7. Bir malınızı elden çıkartmak: Acil zamanlarda bir malını (ev, araba, arsa) satmak istediğinizde piyasa koşullarının ne olacağı belli değil. Ayrıca acil diye yüzde 20-30 iskonto yapmanız beklenecektir.

8. Acil Durum Fonu'ndan harcamak: En güzeli. Herhangi bir acil durum olduğunda hiç panik olmadan, güven içinde, kendinden emin şekilde gerekli parayı bu yarattığınız fondan çekebilirsiniz.

 **İPUCU:**

Acil durum fonu bir 'acil istek fonu' değil. Vitrinde görür görmez âşık olduğunuz bir ayakkabı, arkadaşınızın sizi birlikte gitmeye ikna ettiği bir tatil de 'acil' kapsamına girebilir. Ama bunlar 'ihtiyaç' değildir.

'Acil durum fonu'nun 4 şartı var

1.) Bu para 'nakit' olmalı.

2.) Kolay erişilebilir olmalı. (Banka hesabında, her an bozulabilen likit fonda...)

3.) Ayrı hesapta olmalı ki, bunun ayrı bir para olduğunu unutmayın!

4.) Maliyeti olmamalı. Yani 'kredi kart limiti'niz, kredili mevduat, yatırımlarınız 'acil durum fonu' değildir. Bir şeyleri satmak zorunda olmamalısınız. Acil durumlarda ev ya da arabanızı elden çıkarmanız demek, değerinden yüzde 20 - 30 daha ucuza satmanız anlamına gelir.

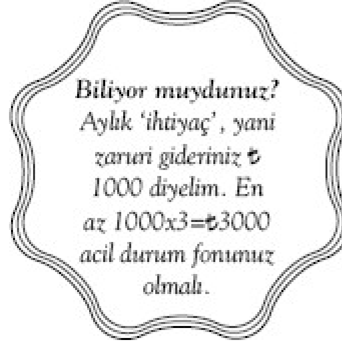
Peki, nerede bu para?

Sizde bir yerlerde gizli saklı... Kendinizi kısıtlamayın, bu fonu biriktirene kadar bir iki şeyden feragat edin. Bir kere kolay değil, zorlanacaksınız. Küçük adımlarla, düzenli ve otomatik biriktirin. Gelirinizin yüzde 10'unu biriktirebilirsiniz.

'Acil durum fonu' sizin için bir hedef

Bu hedefe odaklanın, başaracağınızdan eminim. Şöyle düşünün, hangisi sizi daha 'güçlü' hissettirir? Dolabınızda fazladan bir elbise mi, yoksa bankada kapı gibi duran, üç aylık giderlerinizi karşılayabilecek para mı?

Bütün para konularında olduğu gibi, karar yine sizin. Çünkü paranızın tek patronu var. O da sizsiniz.



 Hayatta ne zaman ne olacağı hiç belli olmaz. Asla "bana olmaz" demeyin.

Nakit kraldır!

Finansal dünyada ilk öğrendiğim kural! Finansal analist olarak işe başladığımda, iki aylık bir kampta kalmıştık. Bir hocamız vardı, adı "Cash" (nakit), devamlı "I am king" diyordu. (Ben kralım). İki ay boyunca çok şey öğrendim, ama aklıma kazılı kalan TEK şey var, o da CASH IS KING (nakit kraldır). Bu, bugün için de gerekli. Nakit gibisi yok. İş sahibi olanlar bilecektir, nakit akışı da (aylık giren çıkan nakit) kraliçe oluyor bu durumda... o da bir işletmenin nefesi gibidir. İkisi de lazım...

BANKADAN KREDİ ALIP BİRİKİM

YAPABİLİR MİYİM?

İnsanı yoran yaşadığı hayat değil, taşıdığı maskelerdir

Shakespeare

"Özlem Hanım, para biriktiremiyorum, yatırım yapamıyorum. Bankadan kredi kullanarak birikim yapmak istiyorum. Ne dersiniz?" Birçoğunuz şaşırabilir ama bu soru bana çok geliyor. Cevap: kesin ve net HAYIR. Duymayanlar için tekrar ediyorum, kredi alarak birikim yapmayı kesinlikle önermiyorum. Kolay ve riskli olanı değil, 'doğru' olanı seçin.



Bir şey için kredi alıp borçlanıp ödemek ayrı (ev, araba), gidip bankadan nakit kredi kullanıp bunu mevduata yatırıp, bankada param var diye (kendini aldatarak) sevinmek ayrı. Sakın bu yolu seçmeyin. Nedeni çok basit: Siz bankadan kredi aldığınız zaman bir maliyetiniz var (senelik masraflar dahil faiz). Birikimi kendi iradenizle yaparsanız maliyet sıfır. Neden iradenizi satın almak için bankalara para ödeyesiniz? Bu size mantıklı geliyor mu? Ama inanın bunu yapan birçok kişi ne yazık ki var.

Bankadan kredi alıp yatırım yapabilir miyim?

Bunu da hiç tavsiye etmem. Nedeni basit; bankadan aldığınız kredi için sabit bir maliyetiniz var (senelik masraflar dahil faiz oranı). Ama yatırımdan gelecek gelirin getirisi sabit değil ki. Eğer sabitse ve getiri maliyetten fazla ise yapın tabii. Ama böyle bir durum biz sade vatandaşlar için değil yatırımcı uzmanlar için geçerli olabilir (bunun adı da arbitrajdır).

Yatırım yapmak için kredi ya da borç almayın çünkü;

- Dövize, altına ya da hisse senedine yatırım yaptığınızda düzenli olarak yıllık kredinin faiz oranından daha fazla getiri elde edebilecek misiniz? Kim bilir, bunun kesin bir cevabı yok. Diyelim

₺10.000 borç aldınız, altına yatırım yaptınız, borç ödemesi geldiğinde altın düştü ₺8000'ya. Ne yapacaksınız? Bir de üstüne faiz maliyetine katlanmak cabası.

- Yaptığınız yatırım değer kaybetse de kredi taksidini ödemeye devam edeceksiniz. Bu kadar risk almak doğru mu? Hayır, bizim gibi sade bir vatandaş için hiç doğru değil.

Not: Bunları ancak dünya çapında yatırımlar yapan uzmanlar yapıyor, onlar da çok yüksek riskler alabilen, uzman bilgilerle donanmış insanlar.

21 KURALI

Yeni bir alışkanlığı yerleştirmek için 21 defa hiç ara vermeden

tekrar gerekir. Alışkanlıklar tekrarlana tekrarlana kazanılır.

Örneğin, bir türlü düzenli birikim yapamıyorsanız, arka arkaya 21

ay boyunca birikim yaparsanız, bu sizde bir alışkanlık haline gelir.

Yatırımda net getiriyi bilmek çok zor.
"Şu kadar sürede, şu para kazanacağım
garanti" diyerek yatırım yapmayın.

Borcum Varken Birikim Olur Mu?

Eğer satın aldığınız evin borcu için kredi taksidi ödüyorsanız eşanda ayrı bir birikim de yapabilirsiniz. Çünkü ev borcu çok uzun dönemli ve iyi bir borç. Dolayısı ile onu öderken de birikim yapabilirsiniz.

Borçlarınız daha kısa dönemli ise, önce kapatıp sonra birikime geçin. Ne ekstra faiz maliyetine katlanın, ne de eş dosttan borç aldıysanız onu kapatmadan kendiniz için bir şeyler almaya, para harcamaya başlayın. Tavsiyem, borcunuzu kapatmak için birikim yapın, ya da ek iş yaratın.

PARA VE BURÇLAR

Burçlara göre hepimizin bir para karakteri var. Kitapları yok satan astrolog Nuray Sayarı, burçların para karakterini şöyle anlatıyor…

Koç için para ödül.
Boğa çok hesapçı.
İkizler hem kazanmayı hem harcamayı sever.
Aslan giyimine kuşamına harcamaktan hoşlanır.
Yengeç gayrimenkule harcar.
Başak bana da, çevreme de yetsin diye kazanır.
Terazi lükse düşkündür, harcamaktan asla çekinmez.
Akrep kazanır ve biriktirir. Yay kazanır ve paylaşır.
Oğlak yatırım yapmayı ve paralarını gayrimenkule yatırmayı çok sever.
Kova kazanmayı da, harcamayı da çok iyi bilir. Kazanmaya izin verir.
Balık kaybetme koduyla hareket eder, kazanmaya izin vermez.

BÖLÜM 12

AZICIK PARAM VAR,

NE YAPSAM?

- TEMBEL PARA YERİNE ÇALIŞKAN PARA
- TUTMAYIN BENİ, YATIRIM YAPACAĞIM
- 1 KURUŞLA MİLYONER OLMANIN FORMÜLÜ
- ZENGİN OLMAYA GİDEN YOL: WARREN BUFFET KURALLARI
- ALSAM ALSAM NE ALSAM?
- HİSSE
- BORSA YATIRIM FONLARI (BYF)
- ALTIN
- DOĞAL KAYNAKLAR
- DÖVİZ
- KAYBETTİRMEYENLER

TEMBEL PARA YERİNE ÇALIŞKAN PARA

Başarı para kazanmak değil, onu doğru yönetebilmektir.

Türkiye'de yeni bir döneme girdik. Yüksek enflasyon, yüksek faiz ortamında kolay para kazanma dönemi sona erdi. Yerine 'bilinçli ve kişiye uygun risk' alarak yatırım yapma dönemi başladı. Yani paramızı çalıştırmamız lazım. Başka bir deyişle tembel parayı çalışkan paraya dönüştürme dönemi. Şöyle bir göz gezdirelim nerelere yatırım yapıyoruz:

Mevduat: Ülkemizde finansal yatırım deyince hemen 'vadeli mevduat' geliyor akla. Risk yok, getiri belli ve işlem çok kolay. "₺10.000 param var, bir aylık mevduat yaptırmak istiyorum" deyince, hem siz ne yaptığınızdan eminsiniz, hem de geri alacağınız para belli ve risksiz. Senelerdir yüksek faiz döneminde yüksek getiriler sağlamış mevduat bizde alışkanlık yaratmış. Halbuki yeni dönemde kendimize uygun risk almayı öğrenmemiz lazım. Çünkü riskin olmadığı yerde getiri de olmuyor. İnglizcede dendiği gibi 'no risk, no return' ('risk yoksa, getiride yok'). Tabii her zaman paramızın bir miktarı vadeli mevduatta değerlensin, ama özellikle emekli değilseniz, diğer finansal yatırım araçlarıyla da tanışma zamanınız geldi. (Emeklilere, ellerindeki para ile pek risk almamalarını öneririm. Tekrar yerine konulması zor olan para ile risk alırken iki değil üç kere düşünmeli.)

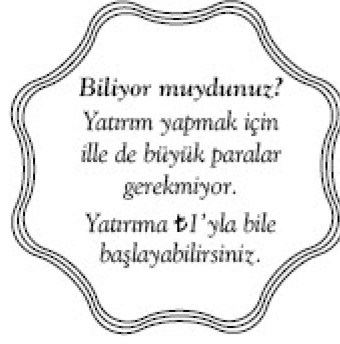
Altın: "Bir kenarda duran altın" alışkanlığımızı göz ardı etmemek gerek. Özellikle kadınlar bayılıyor altın biriktirmeye. Geleneklerimiz, göreneklerimiz dahilinde takılan altınları saklamak ne güzeldir. Ama altın da artık eski bildiğimiz altın değil, çünkü;

- Çoğunluğu büyük yatırımcıların elinde, onlar alıp sattıkça o da oradan oraya salınıveriyor.
- Bütün birikimi altında olan çok insan var, bu çok tehlikeli, çünkü altın ilelebet artacak diye bir kanun yok. Yani riskli kategorisinde bir yatırım çeşidi. Sizin yatırımlarınızın arasında altın olabilir, olsun da, ama paranızın yüzde kaçı altında olmalı. Bu, kişiden kişiye değişir.

Emlak: "Kim ne kazandıysa emlaktan kazandı" lafını çok duyarız. Kendi içinde oturduğunuz 'pembe panjurlu eviniz' dışındaki yatırımları kastediyorum. İkinci bir ev, tarla, dükkan, arsa yatırımı. Burada da yeni dönem var, çünkü;

- Eskiden yüksek enflasyonla neye elinizi atsanız değeri artıyordu, artık öyle değil, çok iyi araştırma yaparak, alırken kazanmak lazım.
- Mortgage sistemi (sadece ev almak için kullanılan çok uzun vadeli özel emlak kredisi) sayesinde emlağa yatırım kolaylaştı.
- Gayri Menkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) (Örneğin büyük bir alışveriş merkezinin kira getirisine ortak olduğunuzu düşünün) diye bir hisse türü var, emlak yerine onu alıp tutabilirsiniz.

Yeni çeşitler: Bir de bu yeni dönemde daha önce hiç aklımıza gelmeyen şeylere yatırım başladı, ana para korumalı fonlar, petrole yatırım, gümüşe yatırım, VOB, DCD... Portakal suyuna bile yatırım yapılabiliyor artık dünyada. Eski dönemde bilmediğimiz şeylerdi bunlar, şimdi bir de bunlar eklendi. Peki ne yapacağız?



Zengin olmanın en kolay yolu, sabırla yatırım yapmaktır! Bunun en güzel örneği de Warren Buffet modelidir.

TUTMAYIN BENİ, YATIRIM YAPACAĞIM

Yok vallahi tutmayacağım sizi, söz... ama her şey gibi yatırım yapmanın da kuralları var. Derin nefes... başlıyoruz...

Yatırım kişiye özeldir

Yatırım size özel olmalı. Aynı, terziye gidip üstünüze oturmasını istediğiniz bir takım elbise gibi düşünün. Bu elbisenin şekli her bedene göre değişecektir; kiminin baseni geniş, kiminin kolları uzun, kiminin bacakları kısa. Yatırım da aynı böyle. Birininki diğerine uymaz. O yüzden çok kişiye özel bir konu.



Yatırım uzmanı

Burada tavsiyem bir 'yatırım uzmanı' na danışıp, onun size yapacağı risk ve yatırım testlerinden geçip kendinize uygun yatırım çeşitlerinden oluşmuş bir sepet yapmanız. Yatırım uzmanlarını bankalarda, aracı kurumlarda bulabilirsiniz. Kendi kendinizin yatırım uzmanı da olabilirsiniz, ama önce bir uzmanla başlamanızı tavsiye ederim.

Sepet

Sepet yapmayı, aynı bir çarşı sepeti gibi düşünün. Bir sürü yumurta aldınız ve hepsini bir yere koydunuz, bir şey oldu, sepet elinizden düştü mü hepsi kırılır. Onun yerine değişik sepetlere dağıtırsanız örneğin biraz altın,

biraz hisse, biraz fon... biri düşerken diğeri çıkarsa, sizin de tansiyonunuz düşmez.

Geçen Okan Bayülgen televizyon şovundaydım bana "Herkes sepet yap sepet yap, paranı tek bir yere koyma, çeşitli yatırımlara ayır diyor... hepiniz aynı şeyi diyorsunuz, başka bir şey bildiğiniz yok" dedi. Evet doğru, bütün uzmanlar "sepet yapın, riskinizi dağıtın" diyorlar. Ama inanın bunu uygulayabilen az. Benim Okan Bayülgen'e cevabım şu oldu: "Hmmm... peki herkes diyet yapmayı biliyorsa, neden binlerce diyet kitabı var?" "Tamam, haklısınız" dedi.

Tüyo alan yanar!

Yatırım için tüyo almayın. Tüyo veren olursa söyleyin tavsiyelerini gidip kendileri uygulasınlar.

Küçük küçük

"Para mı var yatırım yapayım, bu küçük paralarla yatırım mı olur?" demeyin, bir kuruş ile başlayın. Siz nasıl çalışıyorsunuz, bırakın o da çalışsın.

Bugün başla

Sigarayı bırakmak ya da diyete başlamak gibi, "Bir gün başlarız" demeyin. Paranın katlanarak büyümesi için güldür güldür akan zamanın gücünden faydalanın. Hemen başlayın yatırıma.

Elinize vurun!

Yatırım kazanç sağlayınca "Oh ne güzel param var" deyip çekip harcamayın. Bir el hemen diğerine vuruversin (mecazi). Yatırımınız, onu çekip harcamazsanız, katlana katlana, tıpkı bir kartopu gibi büyür.

Sabredin

"Yeter artık! Ne için bekliyorum şu üç günlük dünyada, paramla hemen bir şey alayım" demeyin. Yatırım yaparken ancak sabrederseniz bileşik getiri (katlanarak büyüme) mucizesinden faydalanabilirsiniz. Endişeli yatırımcı piyasadaki dalgalanmaları dünyanın sonu gibi görürken, sabırlı yatırımcı bundan avantaj elde eder. Piyasadaki dalgalanmaları sakin kalarak

ve sabırlı davranarak lehinize çevirin. Örneğin: Bireysel yatırımcı hisse senedi al-sat yaparak çok para kazanacağını düşünür. Fakat hisse senedinden para kazanmanın ilk kuralı, hisse senedini uzun vadeli bir yatırım aracı olarak görmektir.

Tansiyon ölçmeyin

Yatırım yapınca, tansiyon ölçer gibi her dakika yatırıma bakmayın. Örneğin, bir hisse senedini alıp sürekli takip etmek yerine, güveneceğiniz hisse senedini alın, unutun ve ne zaman satacağınıza önceden karar verin. O fiyat gelince satarsınız.

Alırken kazanın

Hiçbir yatırımcı para kaybetmek için yatırım yapmaz, ama işte oluyor. O yüzden alırken kazanmak lazım. İster ev alın, ister hisse senedi, esas parayı o yatırımı yaparken kazanmalısınız. Alışveriş yaparken, araştırıp en güzel şeyi en uygun fiyata alırız ya, yatırımlar da aynen böyle olmalı.

Kanamayı durdurmayı bilin!

Bu, yatırımcılar için en zor derslerden biri. Genellikle "Bekleyeyim, nasılsa toparlar" düşüncesi olur. O sebeple satmanız gereken fiyatı önceden belirleyin. Bu yatırım yapmanın en temel kurallarından biri.

Amaç ne?

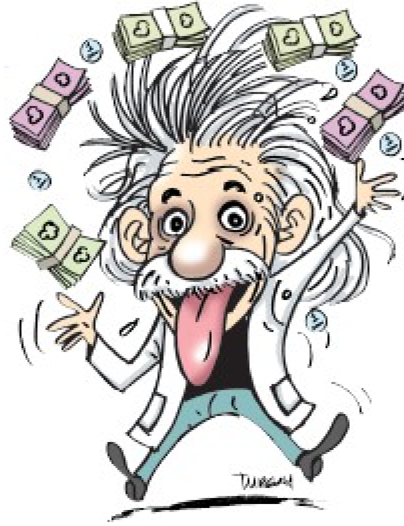
Kendi başına altın, döviz, hisse, emlak..bunlara sahip olmanın bir anlamı yok. Bir amaç uğruna yapılır yatırım. Sizin amaçlarınız nedir?

1 KURUŞLA MİLYONER OLMANIN FORMÜLÜ

Her şeyin başlangıcı küçüktür.

Cicero

Ünlü fizik ve matematik dehası Einstein'a "Üstadım, gelmiş geçmiş bütün buluşlar arasında seni en etkileyen nedir?" diye sormuşlar. Cevabı: "Beni en heyecanlandıran buluş bileşik faiz, yani paramın zaman içinde katlana katlana büyümesi" demiş. Bileşik faiz yatırım konusunun en temel kavramlarından biridir. (Faiz dediğime bakmayın, faize duyarlı bir kişi iseniz bu kavramı bileşik getiri olarak da düşünebilirsiniz.) Peki, bu buluş tam olarak nasıl işliyor? Daha da önemlisi biz bu buluştan nasıl faydalanabiliriz? Bunu size bir iş teklifi yaparak anlatacağım.



İŞ TEKLİFİ:
Günde 1 kuruş mu? ₺10 bin mi?
Einstein'ı hayretler içerisinde bırakan bileşik getiri...
Diyelim bir kuyu kazılacak ve bu iş bir ay sürecek. Size iki türlü ödeme yapabilirim: Her gün iş bitiminde hakkınızın karşılığı olarak ₺10 bin nakit ya da her gün kendini ikiye katlayacak 1 kuruş (1 kuruş, 2 kuruş, 4 kuruş, 8 kuruş. . . gibi) Hangisini kabul edersiniz? Günlük ₺10 bini kabul edenlerin 31'inci günün sonunda ₺310 bini olacak. Kendini her gün ikiye katlayan 1 kuruşa ne olacak dersiniz?
İşte size 1 kuruşun 1 aylık hikâyesi!
1. hafta: Hiç heyecanlı değil, sadece ₺1.28 birikti.
2. hafta: Yine pek bir heyecan yok, topu topu ₺163. 84 birikti.
3. hafta: Oldu ₺20.971,52. Sizin kazanç nerede, günde ₺10 bin alan adamın kazancı

nerede... Çok geridesiniz.

31. gün: "Hiçbir şey olmaz, sabırla bu iş olmaz, bekle bekle bir şey olmuyor" diyenler, hazır mısınız? 31'inci günün sonunda kendini her gün ikiye katlayan 1 kuruş tam ₺ 10.737.418.24 oluyor! Evet, doğru, şaka yapmıyorum.

Buradan kendimize çıkarmamız gereken ders şu: Birikime küçük paralarla erken yaşta başlayalım, birikimlerimizi yatırıma çevirelim, yatırımdan gelen getiriyi de almayalım (üst üste büyüsün) ve sabredelim. İşte **MİLYONER OLMAYA GİDEN YOL!**

Not: Bu hikâyede paranız her gün yüzde 100 getiri sağlıyor yani her gün kendini ikiye katlıyor. Normal hayatta böyle getiri veren bir yatırım yok. Sadece size çarpıcı bir örnekle yatırıma bir yerden başlamak gerektiğini hatırlatmak istedim.

Biliyor muydunuz?
Richard Price'ın hesaplarına göre, 1000 yılında yatırılan 1 kuruş, kapitalist çağın başında dünyadan birkaç kez büyük bir altın küre değerini kazanırdı.



İhtiyacınız yoksa yatırdığınız paraya dokunmayın ve nasıl hızlı büyüdüğünü seyredin.

ZENGİN OLMAYA GİDEN YOL:

WARREN BUFFET KURALLARI

Yatırımda heyecan yok, yani Las Vegas'ta kumar

oynamaya benzemez. Yatırım, kuruyan boyayı,

çimlerin büyümesini izlemek gibi sakin olmalı.

Paul Samuelson

Dünyanın en zengin ikinci kişisi olan Warren Buffet (bu kitabı yazdığım bu dönemde birinci en zengin kişi Meksikalı Carlos Slim), zenginliğinin yanı sıra yatırım dünyasının da en tanınan ve en saygı duyulan isimlerinden.

Biliyor musunuz, Buffet zengin ama bence onun esas zenginliği neredeyse bütün parasını vakfa bağışlayan güzel gönlü ve mütevazı şekilde evini bile değiştirmeden yaşadığı hayat felsefesi. Gelin beraberce onun kurallarına bir göz atalım,

1. "Küçük bireysel yatırımcı, çoğunluğun yatırım yaptığı hisse senetlerine yatırım yapar. Ama yatırım yapma zamanı çoğunluğun yapmadığı zamandır. Popüler olan ve iyi giden bir hisse senedini almamalısınız." Bu, belki de Warren Buffet'ın dünyanın en zengin adamı olmasının temel nedeni.

2. "Benim en sevdiğim hisse senedini elimde tutma sürem sonsuza kadar olandır."

3. "Asla gereğinden fazla ödemeyin."

4. "Kaybınızı ne zaman durdurmanız gerektiğini bilin."

5. "Bir şirket iyi yolda ilerliyorsa, hisse senetleri er geç bunu yansıtacaktır."

6. "Kural 1: Asla para kaybetme. Kural 2: Asla kural 1'i unutma."

7. "Asla borsada para kazanmak için teşebbüste bulunmadım. Ben hep aldığım hisse senedinin ertesi gün borsadan kalkabileceğini ve beş yıl süresince tekrar giremeyeceğini varsayarak hareket ettim."

8. "Piyasadaki çalkantıları düşmanınız değil, dostunuz gibi görün; bundan kâr etmeye bakın."

9. "Risk ne yaptığınızı bilmemekten gelir."

10. "Başkalarının söylediklerini yapmayın, yalnızca dinleyin ve size kendinizi iyi hissettirecek olanı yapın."

Biliyor muydunuz?
Yabancı yatırımcılar hisse senetlerini 322 gün tutarken, Türk yatırımcılar sadece 28 gün tutuyorlar.



Hisse senedi alacaksanız, ne zaman satacağınıza baştan karar verin. Satacağınız durum için fiyat, tarih ya da bir olay belirleyebilirsiniz.

ALSAM ALSAM NE ALSAM?

Oksijen maskesini önce kendinize takın...

Yatırıma bir yerden başlamalıyız, kendimiz için uygun, ölçülebilir risk alabiliriz. Küçük, düzenli, emin adımlar, yatırım araçları ile tanışmak için en ideal yoldur. Peki nasıl?

Bireysel Emeklilik

Benim yeni başlayanlar için ilk tavsiyem. Özellikle gençler 18 yaşına gelir gelmez başlayın. Hem kolay, hem devlet teşvikli.

1. Ayda en az ₺100 ile başlayabilirsiniz. Gençler sisteme ne kadar erken girer, bütçenize uygun olarak ne kadar fazla katkı payı yatırırsanız o kadar çok emeklilik gelirine ulaşırsınız. Önerim, aylık brüt gelirinizin yüzde 10'u kadar katkı payı yatırmanız.
2. Banka ya da emeklilik şirketine başvurup kendi bireysel emeklilik hesabınızı açabilirsiniz.
3. Her ay yatırdığınız parayı sizin için uzmanlar değerlendirir.

4- Tavsiyem, en az her üç ayda bir şirketinizi arayıp paranızı hangi fonlarda değerlendirildiğini sorun.

5- 56 yaşında paranızı toplu olarak ya da aylık maaş şeklinde alabilirsiniz.

Yeni bireysel emeklilik sisteminde sizin açtığınız hesabın yanı sıra, devlet de sizin adınıza ayrıca bir hesap açacak. Örneğin, siz her ay ₺100 yatırıyorsanız, devlet de diğer hesabınıza ₺25 yatıracak. Bu katkı payı sınırı, yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'ini geçmeyecek. Ama biz devletin yatırdığı bu katkı payına 3 yıl dokunamayacağız. Devlet katkı payının tamamını almak için de en az on yıl kalıp elli altı yaşını bekleyeceğiz.

Örneğin: Her ay ₺100 yatırıyorsunuz, diyelim devlet katkı payı yüzde 25 olarak belirlendi, ₺100'nın ₺25'sı her ay ayrı bir hesaba aktarılacak.

Yani emeklilik şirketleri her katılımcı adına iki hesap oluşturacak.

Biri, katılımcının kendi adına aylık olarak ödenen katkı paylarının biriktiği ve değerlendirildiği hesap, diğeri ise devletin katılımcı adına yatırdığı devlet ktkı payının biriktiği ve değerlendirildiği hesap olacak.

İlk 3 yıl devlet katkı payına dokunamıyorsun (tasarrufa teşvik için önemli bir adım).

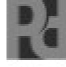
3 yılını doldurup paranı çekmek istersen yatırdığın parana dokunulmuyor (getiri üzerinden stopaj var), ancak devlet tarafından yatırılan katkı payından yüzde 15'ini hak ediyorsun.

6 yılını doldurup paranı çekmek istersen, yatırdığın parana dokunulmuyor (getiri üzerinden stopaj var) ancak devlet tarafından yatırılan katkı payının yüzde 35'ini hak ediyorsun.

10 yılın sonunda emekli olmadan paranı çekmek istersen, parana yine dokunulmuyor (getiri üzerinden stopaj var) ancak devlet katkı payının yüzde 60'lık kısmını hak ediyorsun.

Biliyor muydunuz?

Bireysel emeklilikle ilgili Nisan 2012 itibarı ile açıklanan değişimler, bireysel emeklilikle ilgili yasa çıktıktan sonra sistemde 3 aylık bir geçiş süreci olacak.



BES fonlarınızı üç ayda bir kontrol edin, hedefleriniz doğrultusunda yılda 6 kez değiştirebilirsiniz.

HİSSE

Başkalarından akıllı olmanız gerekmez;

onlardan daha disiplinli olun, yeter...

Warren Buffet

Denize gireceğiz, öyle hop diye atlanmaz ki, önce ayaklar, sonra dize kadar bacakları sokalım, sonrasında yavaş yavaş yavaş yüzmeyi öğrenebiliriz. Hisse senedi yatırımı da aynı böyle. Yavaş ve emin adımlarla öğrenebiliriz. Paradan para kazanmanın zorlaştığı bu yeni dönemde hisse senedi alarak şirketlere ortak olma alternatifini değerlendirmeliyiz.



Özellikle gençlere tavsiyem hisselerle daha 15-16 yaşlarında tanışmanız. İnceleyin, merakınız olsun. 18 yaşına geldiğinizde almaya başlayın. İşte yapmanız gerekenler:

Ortaklık: Türkiye büyüyor. Türkiye'nin büyümesine ortak olmak istiyorsanız ya kendi şirketinizi açın ya da hazır işleyen şirketlere hisselerini alarak ortak olun. Yani, hisse senedi almak demek, bir şirkete ortak olmak demek. (Kumar, oyun, heyecan değil!)

Uzman: Uzmana danışmak ve yönlendirme almak şart. Hisse senedi uzmanları var. Bankalarda, aracı kurumlar da sizleri bekliyorlar.

Paranızın hepsini koymayın: Birikiminizin sadece bir bölümünü hisseye yatırın. Bu, bir iki sene ihtiyacınız olmayacak bir miktar olmalı. Hisse fiyatı bir sebeple düştüğü zaman satmak zorunda kalmayın.

İlk kez alanlar: Özellikle siz! Ufak ufak başlayın, öğrenin. Miktarı zamanla artırırsınız. Örneğin ₺10.000 birikiminiz var, ₺200'sı ile başlayabilirsiniz. (Aslında ₺1'ya bile hisse var.)

Tut, tut, tut: Koskoca bir şirkete ortak oluyorsunuz, öyle hemen bir iki günde değişim beklemeyin. Hisse senetleri uzun dönemde hep kazandırıyor.

Ünlü yatırımcı Buffet der ki: "Al ve tut, tut, tut. Sanki hiç satmayacakmış gibi al."

Risk: Hisse senedi riskli bir yatırım aracıdır. Fiyatı iki katına çıkabileceği gibi yarıya da düşebilir. Her gün tansiyon ölçer gibi bakmayın. Hissenin iniş, çıkışı çok doğal bir olay.

Tüyoya güvenmeyin: Aile, eş-dost, arkadaş, internet siteleri tavsiyeleri ile almayın. Şirketi araştırın, bilgi sahibi olun. Bir de, bazen size "al" diyen, şimdi "sat" demeyi unutabiliyor.

Gerçekçi olun: "Kısa zamanda paran iki katına çıkacak", "Yarın çok geç olur" gibi sözlere inanmayın. Bu söylentilerin kaynağını araştırın. Şirketçe yapılan açıklamalara veya yasal kanallara dayanmıyorsa, inanmayın.

Flört edin: Buffet'ın tavsiyesine kulak asın. "Ben bir hisse senedini almadan önce bir müddet izliyorum, yani adeta flört ediyorum, o sırada da harıl harıl araştırıyorum şirketi."

Anneanne testi: Eğer bir şirketin hissesini neden aldığınızı anneannenize basit ve ikna edici bir şekilde anlatabiliyorsanız yatırım yapın. Örneğin "Anneanne, bu sektörün gelişeceğine inanıyorum çünkü bu firma çok iyi yönetiliyor..." gibi.

Sürüye katılmayın: Herkes alırken almayın, herkes satarken satmayın. Unutmayın, uzun dönem için ortak oluyorsunuz.

Piyasa dolandırıcılarına (manipülatörlere) dikkat edin: Dolandırıcı, ortada gerçek bir bilgi yokken belli bir hisse senedini, göstermelik alır ve satar, böylece fiyat istediği yönde iner, çıkar. Örneğin, ellerinde olan bir hisse senedi ile ilgili yalan söylentiler yayarak fiyatının yükselmesini sağlarlar. Bu söylentilerin etkisi ile bireysel küçük yatırımcılar hisse senedine para yatırır. Artan alımlarla fiyatlar yükselir. Fiyatlar iyice yükseldiğinde, dolandırıcı elindeki hisse senetlerini satarak para kazanır (haksız kazanç). Bu arada dolandırıcının bu ani ve toptan satışıyla fiyatlar inişe geçer. Bütün bunlardan habersiz küçük yatırımcı, fiyatlar yükselme trendine devam edecek diye bekler dururken büyük zarara uğrayabilir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) bu konuda çok titizlikle çalışmakta ve yeni kurallar getirerek bu dolandırıcılığı asgariye indirmeye sürekli çalışmaktadır.

Hangi hisse: İşte bu milyon dolarlık bir soru. Hisse senedinde risk yüksek ama getiri de çok yüksek. Mutlaka bir uzmana danışmak gerek ama inanın hangi hisse... bunu en büyük hisse uzmanları bile tam bilmiyor. O yüzden iyi bir ev ödevi ve sonradan sabır gerekiyor. Ev ödevi:

- Temel analiz; bilanço, kar/zarar durumu, satışlar nasıl? Kârı esas faaliyet kârı mı? Yoksa bir seferlik olan bir arsa satışı mı var? İş modeli nasıl, uzun süreli kârlılık var mı? Üst yönetim nasıl, güvenilir mi? Şirket temettü veriyor mu? (Temettü: Kâr payı demek.)

- Teknik analiz; yabancı payı nasıl, kimler alıyor, kimler satıyor? Şirketin en düşük, en yüksek hisse fiyatı ne olmuş? Alacaksanız nerelerden almak lazım?

- Çevrenize bakın, en çok hangi sektör, hangi mağaza iş yapıyor, sizin beklentiniz nedir? Zamana yayarak, belirlediğiniz şirketlerin hisse senedine yatırım yapabilirsiniz.

- İnceleyin. Hisse senedi yatırımı yapmadan önce aracı kurumların araştırma raporları, şirketlerin yatırımcı ilişkileri bölümlerine ve kurumların internet sitelerine

(www.imkb.gov.tr;

www.spk.gov.tr;

www.tspakb.org;

www.tkyd.org;

www.mkk.gov.tr;

www.bilincliyatirimci.org;

www.yatirimyapiyorum.gov.tr)

bakabilirsiniz.

Hisse Alıp/Satarken Nelere Dikkat Etmeli?

Alımı zamana yaymak: Hisse senedini zamana yayarak küçük miktarlarda alabilirsiniz. Örneğin bir ay ₺10'lık, diğer ay gene ₺10'lık gibi. Böylece senelik ortalama fiyatı yakalayabilirsiniz. Acele yok.

Hisse sepeti: Paranızın hepsini birden, tek bir sektöre ve tek bir şirketin hisse senedine yatırmayın. Burada da sepet oluşturun (örneğin; bankacılık sektörü, gıda sektörü gibi).

Çıkış planı: Aldığınız hisseyi ne zaman satacaksınız?

- Hedef fiyat? (₺10'dan aldım, ₺15 olunca satacağım gibi.)

- Hedef zaman? (Yılbaşında satacağım gibi.) veya

- Hedef olay belirleyin (yasa çıkması, ihale, satın alım vs.)

Hiçbir fikrim yok: Hiçbir bilginiz, deneyiminiz yok, danıştınız ama içinize de tam sinmiyor ve yine de son kararı kendiniz vermek istiyorsanız,

a. Temettü getirisi olan (yani kârını dağıtan) 2-3 şirket hissesini düşünebilirsiniz,

b. Borsada belli bir endeksi temel alan (örneğin borsadaki en büyük 30 şirket ve hisse gibi alınıp satılan borsa yatırım fonları olabilir),

c. Yatırım fonu: Sadece hisse değil, uzmanların yönettiği bir çok finansal araç alabilen yatırım sepeti.

Temettü: Şirketin ortaklarına kâr dağıtımı yapması demektir. Garanti değildir, ama geçmişte dağıttıkları bir fikir verir

 **İpucu 1 – Sadece resmi sitelere güvenin**

Aldığınız hisse senetlerinin Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK/Kurul) kayıtlı olmasına dikkat edin. (www.kap.gov.tr)

İpucu 2 – Artış sebebini anlayın

İşlem hacminin ve fiyatların yükselişi, gerçek olmayan işlemlerden kaynaklanıyor olabilir.

İpucu 3 – İMKB Yatırımcı Danışma Merkezi'ni arayın, bilgi alın, danışın. (0212 298 29 00)

Son söz

Hisse seçimi uzmana danışmak ister. Ama aynı zamanda da bu işi çok atla deve hale getirmeyelim. "Hisse senedi analistleri ve hisse senedi sahipleri yatırım işini olduğundan daha zor hale getiriyorlar. Aslında eğer bir şirket iyi durumdaysa ve emin adımlarla ilerliyorsa, o şirketin hisse senetleri de bu şekilde ilerleyecektir" diyor ünlü yatırımcı Buffet.

Bir yerden başlamak lazım. Hisse senedi yatırımınızı hangi şirkete yapmak istediğinize karar vereceğiniz zaman kendinize bir iyilik yapın, oturun ve en iyi giden şirketlere bakın. Hangi firmaların mağazaları iyi işliyor? Hangi şirket fark yaratıyor? Bu sürekli olabilir mi? Yönetim iyi mi? Eğer bir şirket halka yönelik işler yapıyorsa ve alanında başarılıysa, hisse senetleri de öyle olacaktır. Özellikle gençlerimize hisse senetlerini tanıtalım ki, ülkemizin büyümesine ortak olsunlar.

Yatırım Fonu

Birikiminizi değerlendirmek istiyorsunuz ama bilginiz, zamanınız yok. Binbir çeşit bono, tahvil, hisse senedi var. Nasıl seçeceksiniz?

Uzman kurumlar sizi düşünerek yatırım fonlarını oluşturmuşlar.

Nedir?

Yatırım Fonları, değişik birçok yatırım aracının bir arada, bir sepette sunulduğu, uzmanlar tarafından yönetilen bir yatırım aracı. Bono, tahvil, repo, hisse senedi, altın ve diğer kıymetli madenlerden oluşan bir sürü sepet var. Bu sepetlerin her biri bir yatırım fonu.

Neden tercih etmeliyim?

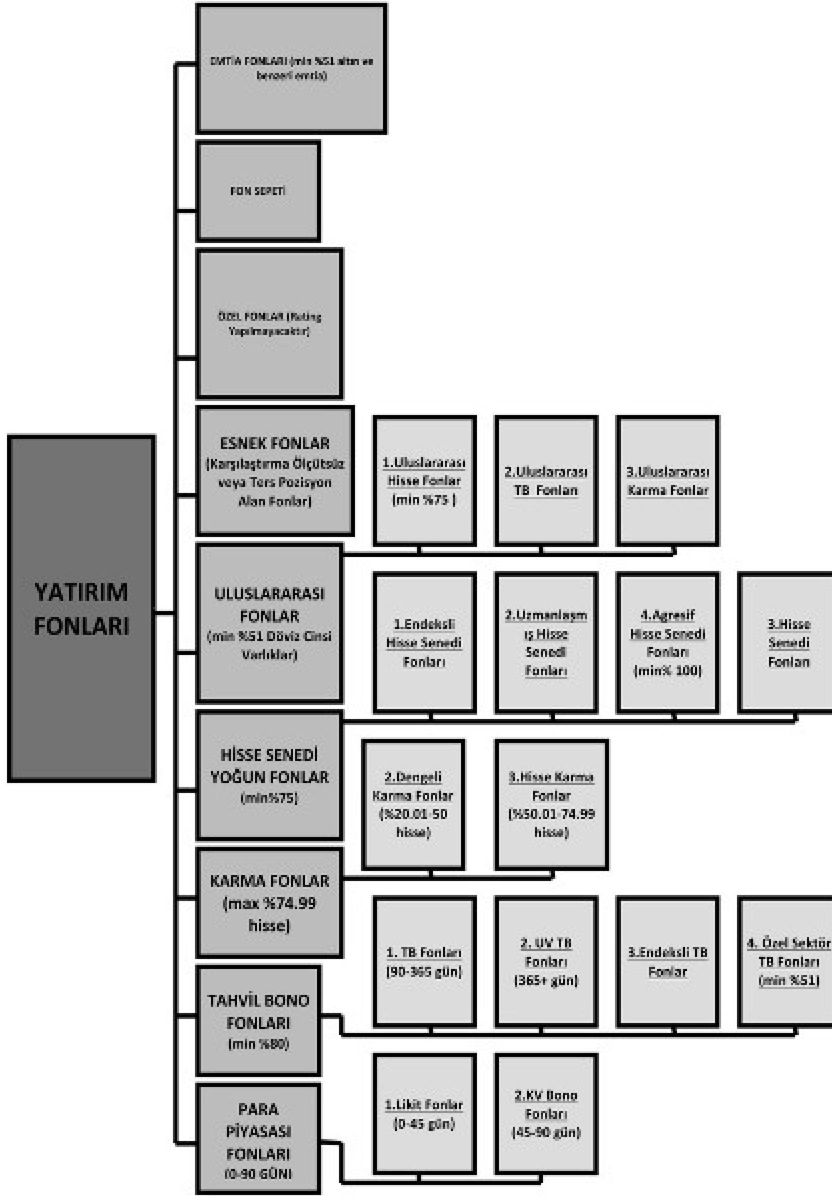
- Risk dağıtılıyor: Diyelim bir şirketin hisse senedine para yatırdınız. Bu hissenin fiyatının düşme ihtimali, sepetteki 25 hisse senedi fiyatının düşme ihtimalinden daha yüksek. Çünkü büyük bir olay yoksa 25 hisse aynı anda düşmez.

- Profesyonel Yönetim: Yatırım fonlarını bilgi birikimi olan ve bu işin uzmanı olan bir ekip yönetiyor. Diyelim borsa kötü gitti, telaşlanmanıza gerek yok. Fon yönetim ekibi anında müdahale ile onun içerdiği hisse senedi payını azaltıyor.

- Likit: Alım- satımı kolay, internet, çağrı merkezi aracılığı ile alıp satabilirsiniz.

- Küçük tasarruflarla, az parayla büyük bir havuza yatırım yapabiliyor, hareketlerinden faydalanabiliyorsunuz. Yani, sürü halinde dolaşıp köpekbalıklarına yem olmuyorsunuz.

- Her yatırımcı tipine uygun bir fon var. Uzmana danışarak kendinize uygun olan fonu bulun.


YATIRIM FONLARI
EMTİA FONLARI (min %51 altın ve benzeri emtia)
FON SEPETİ
ÖZEL FONLAR (Rating Yapılmayacaktır)
ESNEK FONLAR (Karşılaştırma Ölçütsüz veya Ters Pozisyon Alan Fonlar)
ULUSLARARASI FONLAR (min %51 Döviz Cinsi Varlıklar)
HİSSE SENEDİ YOĞUN FONLAR (min%75)
KARMA FONLAR (max %74.99 hisse)
TAHVİL BONO FONLARI (min %80)
PARA PİYASASI FONLARI (0-90 GÜN)
1.Uluslararası Hisse Fonlar (min %75)
2.Uluslararası TB Fonları
3.Uluslararası Karma Fonlar
1.Endeksli Hisse Senedi Fonları
2.Uzmanlaşmış Hisse Senedi Fonları
4.Agresif Hisse Senedi Fonları (min% 100)
3.Hisse Senedi Fonları
2.Dengeli Karma Fonlar (%20.01-50 hisse)
3.Hisse Karma Fonlar (%50.01-74.99 hisse)
1. TB Fonları (90-365 gün)
2. UV TB Fonları (365+ gün)
3.Endeksli TB Fonlar
4. Özel Sektör TB Fonları (min %51)
1.Likit Fonlar (0-45 gün)
2.KV Bono Fonları (45-90 gün)

Yatırım fonlarının tablosu.

Nisan 2012 itibariyle.

Kaynak: Türkiye Kurumsal Yatırımcılar Derneği (TKYD)

BORSA YATIRIM FONLARI (BYF)

(Hisse senedi gibi ama adı fon)

Paranızı hisse senedinde değerlendirmek istiyorsunuz. Ama hangi hisse senedi bilmiyorsunuz. Bunu aynı kuruyemişçiye gidip "Hangi kuruyemişi alsam?" demeye benzetiyorum. Hani bir de 'karışık' vardır. İşte bu o, biraz fındık biraz leblebi...hep beraber alıyorsunuz.

İMKB'de kayıtlı şirket sayısı 371 (2011 yılı sonu itibarıyla) çeşit çeşit hisse senedi var. Peki siz paranızı hangisine yatıracaksınız? Bilginiz, uzmanlığınız, yeterli zamanınız yok. Ama getirisi de cazip geliyor, faydalanmak istiyorsunuz. Nerden başlayacaksınız? Bunun için Borsa Yatırım Fonu ile başlayabilirsiniz.

 **ipucu:**

Borsa yatırım fonu takip ettiği endeksin getirisini yansıtır. İMKB 100'e dayalı Borsa Yatırım Fonu aldınız diyelim, İMKB 100 endeksi çıkarsa kazanır, düşerse kaybedersiniz.

Borsa Yatırım fonu nedir? Belirli bir endeksi temel alan (örneğin, sanayi sektöründeki şirketler ya da bankalar...), endeksteki yatırım ürünlerinin (hisse senedi, tahvil bono, kıymetli maden, emtia) performansını yatırımcılara yansıtan, borsada alım satıma açık olan fon. Yani hem hisse senedi hem yatırım fonu.

Hisse senedine yatırım yapmak isteyen küçük yatırımcılar için ideal. İMKB'de 1 paylık lotlar halinde alıp satabiliyorsunuz. Örneğin: 1 lotu ₺15

Neden BYF alayım ki?

1. İşlem kolaylığı: Bir hisse senedine yatırım yerine tek işlemle 20–30 hisseye birden yatırım yapma.

2. Cazip birleşim: Uzmanlar yönetiyor. Örnek: değeri en yüksek 30 hisse, değeri en yüksek 10 banka...

3. Dinamik: Uzmanlarca yönetilen BYF içindeki hisselerden biri düşerse hemen endeksten çıkartılıp değeri yüksek olan bankanın hisse senedi eklenebiliyor.

4. Riski dağıtıyor: 30 hissenin aynı anda düşme ihtimali, tek hissenin düşme ihtimalinden daha az.

5. Şeffaf fiyat: Hisse senedi gibi, gün içinde her saniye güncel.

6. Komisyon düşük: Yatırım fonlarına göre komisyon oranı daha düşük, yönetim ücreti var.

Nasıl alacaksınız?

Aracı kurum ya da bankada yatırım hesabı açtırın.

Hisse senedi alır gibi alım emri veriyorsunuz ya da internetten kendiniz yapabilirsiniz.

Alım satımlar borsada (İMKB) gerçekleşiyor. Çeşitli endeksleri temel alan borsa yatırım fonları var. Hisse senedi, tahvil- bono, altın...



Biliyor muydunuz?
Yatırım yapmanın temel nedenlerinden biri paramızı enflasyona karşı korumak. Aralık 2011 itibarıyla yıllık enflasyon yüzde 10,45. Siz yıllık olarak en az yüzde 11-12 civarında kazanmaya çalışın ki enflasyonu yenin.


Hisse senedi yatırımının net, sabit bir getiri garantisi yok.

ALTIN

Her şeyin mühim noktası, başlangıçtır.

Eflatun

Altın ülkemizde en çok sevilen yatırım aracı. Haydi itiraf edelim, bayılıyoruz altına. Ama biliyor musunuz, altın artık eskisi gibi güvenli bir liman olmayabilir.

Güvenli liman olmayabilir

Eskiden altın alıp yastık altına koyardık ama artık bu iyi bir yol değil. Çünkü altınların birçoğu uzun dönem tutmak isteyenler değil, alıp satmak isteyenlerin elinde. Şöyle bir anlatmak gerekirse:

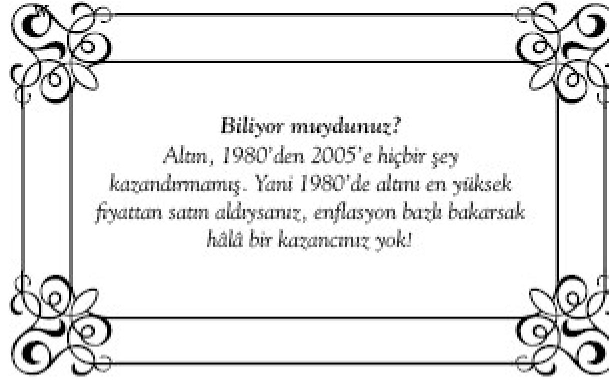


Dünyada 150.000 tondan fazla altın var. Bunun yüzde 40'ını finansal rezerv aktifler olarak kullanıyoruz. (Yani devletlerin merkez bankalarında bir yerlerde kilitli duruyor.) Geriye kalan yüzde 60 ise genel kullanımda; yani mücevher, antika, elektronik kimyasallar ve diğer endüstriyel ürünlerde.

Altın talebi tüketicilerden çok yatırımcılardan geliyor.

Altına talep artıyor; 2005'te altın yatırımcılarının talebi yüzde 16 iken, 2009'da yüzde 39 oldu. Yani artışta.

Türkiye Merkez Bankası'ndaki yapısal değişimle, 2010'da 21 yıldır ilk kez merkez bankası altın almaya başladı.



Evde saklamayın

Paranız var, altına yatırım yapmayı seviyorsunuz. Ama altını fiziki almak riskli, çalınma, sahte olma, saklama derdi var. Ben altınlarımı çaldırdım biliyor musunuz? Hem düğün hem çocuklarımın doğumundaki altınları evde kasada saklıyordum... Bir gün bir baktım uçmuşlar. Ondan sonra kalanlar için bankada kasa tuttum (senelik ₺150 civarı) ve artık yatırım için altını bankadan dijital olarak alıyorum. (Yani yatırım için aldığım altına elim değmiyor.)

Bankalar ve finans kuruluşları, riski sevmeyen ve riskten korunmak isteyen yatırımcılara yönelik sürekli yeni finansal ürünler çıkarıyorlar.

Miligram bazında da olsa anında alış ve satış yapabilirsiniz.

a.) Birikimli altın hesabı: Türk lirası , döviz yada kredi kartınızdan ₺100 veya 5 gram altından başlayan miktarlarda birikimli altın yatırımı yapabilirsiniz.

b.) Altın fonları: Ağırlıklı olarak altın ve altına dayalı finansal araçlardan oluşur. Fonun içerisinde sabit getirili menkul kıymetler ve ters repo

işlemleri de bulunuyor. Fon yönetim ücretleri var.

Bankada altın hesabı...

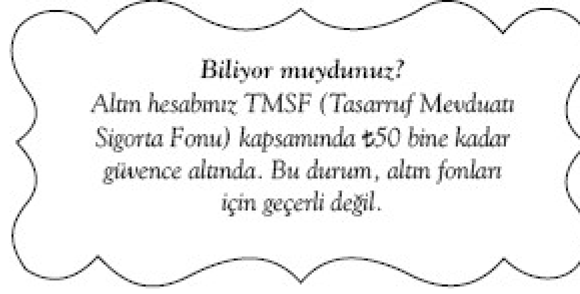
1. İnternet, çağrı merkezi ve banka şubesinden altın hesabı açtırabilirsiniz.

2. Banka şubelerinde altın hesabı vadeli vadesiz olarak açılabiliyor.

3. Masrafı yok.

4. Altını gram bazında alış satış yapıyorsunuz.

5. Çalınma, sahte olma, gramajının az olması, eski tarih olma riski yok.



DOĞAL KAYNAKLAR

Emtiaya nasıl yatırım yapılır?

Dünya büyüyor, insanlar çoğalıyor ve kaynaklar hızla azalıyor. Azaldıkça da kıymete biniyor, fiyatlar artıyor. O yüzden son dönemde doğal kaynaklara yatırım önem kazandı. Demir, çelik, petrol, buğday... Bankalar, altın dışındaki doğal kaynaklara yatırım yapmak isteyenler için de çeşitli yatırım araçları sunuyorlar. Burada en önemli konu yatırım yapacağınız emtialar hakkında bilgi sahibi olmanız. Bilmediğiniz yatırım aracına para yatırmayın (bu, yatırımın en temel kurallarından biri).

Nasıl? Gümüş, bakır gibi madenlere yatırım yapan bankalar var. Kendi bankanıza sorun. Doğrudan hammadde yerine, o hammaddenin üretimini yapan uluslararası şirketlerin hisselerine yatırım yapabilirsiniz.

Nereden? Emtianın alım satımını, vadeli işlem borsalarında yapabilirsiniz. Üretici, daha tam olarak pazara sürmeye hazır hale gelmemiş olan malını, vadeli olarak bu piyasalarda satar. Siz de o emtiaya belli bir vade sonunda teslim almak üzere fiyat verir, şimdiden ödeme yaparsınız. Örneğin, 6 ay sonra sizin aldığınız emtianın fiyatı yükselirse, daha ucuza aldığınız için kâr eder, fiyat düşerse zarar edersiniz.

Bunlar bizim gibi sade vatandaşlar için çok kolay konular değil. Ama bu konuda azminiz var ise, size tavsiyem bunun için zaman ayırıp araştırmanız.

DÖVİZ

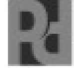
Döviz geliriniz, borcunuz, harcamanız yoksa dövize yatırımı tavsiye etmiyorum. Eski bir alışkanlık olarak paramız enflasyon karşısında erimesin diye döviz alırdık. Bugün ise riski çok yüksek, siz bu riski alabiliyor musunuz?

Euro, dolar, Japon yeni, Kanada doları ne olacak? Türk Lirası'nın diğer yabancı paraların karşısında ne olacağı sadece Türkiye'ye bağlı değil. Dünya ekonomileri giderek entegre olduğu için; Amerika, Japonya, Avrupa vb. ülkelere de bağlı.



Biliyor muydunuz?
Dövizin hareketi birçok bileşene bağlıdır. Ekonomi profesörü olmadan bunları takip etmek mümkün değil. Dolayısıyla sade vatantaş için döviz bir yatırım aracı değildir.

Biliyor muydunuz?
Türkiye'de ₺10 bininiz olsa ne yapardınız sorusuna; Altın alırdım yüzde 41
Gayrimenkul alırdım yüzde 19
Mevduat yapardım yüzde 17
Döviz alırdım yüzde 9
Hisse senedi alırdım yüzde 2
****İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) araştırmasına göre***



Emtiaları doğrudan satın alabilir ya da almak istediğiniz emtiaları içeren fonlara yatırım yapabilirsiniz. Emtiaya para yatırırken, ne satın aldığınızı iyi bilmelisiniz.

KAYBETTİRMEYENLER

Bir gemi için en emniyetli yer limandır ama gemiler

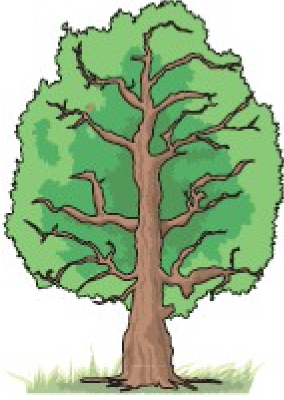
limanda kalsın diye inşa edilmemişlerdir.

John. A. Shedd

"Hiç risk almak istemiyorum, risk bana göre değil. Paramı nasıl çalıştırabilirim?" diyorsanız; hiç risk almadan paranızı 'çalışkan para' yapabilmenizin yolları;

Vadeli Mevduat

Herkesin parasının bir bölümü vadeli mevduatta durmalı. Ne kadar olması gerektiği görecelidir. Kişinin yaşına, risk toleransına, medeni durumuna ve birçok şeye göre değişir. Ama vadeli mevduat herkesin bilmesi gereken bir para değerlendirme çeşidi. Bir tek önemli konu, biz Türkiye'de çok seviyoruz, genelde tüm paramızı burada tutuyoruz. Bu da değişmeli tabii.



Vadeli mevduat nedir? Elinizdeki nakit parayı bankaya yatırıp, bir süre sonra anapara+faiz olarak geri almaktır. Yani paranızı bankada kilitliyorsunuz, bir dönem sonra size sabit bir getiri veriyor. Bu kitabın basıldığı tarihte mevduata stopaj oranı yüzde 15 iken önümüzdeki zamanlarda daha uzun vadeli mevduatlanda stopajın düşürülmesi planlanıyor.

Nasıl İşler? Banka sizden borç alıyor ve faiziyle geri ödüyor gibi düşünebilirsiniz. Banka sizden topladığı bu paraları, ihtiyacı olanlara 'kredi' şeklinde borç veriyor. Geçen yedi yaşındaki oğluma banka hesabı açtık, bu olaya biraz ters baktı, "Anne bu haksızlık... Neden benim biriktirdiğim ₺ 26'yı banka başkalarına kredi olarak veriyor?" dedi. Ben de ona bankacılık sisteminin önemini anlattım. Bankalar olmasaydı, ekonomimiz kalkınamazdı. Bankacılık sistemi gelişmemiş ülkelerde gelişemezler.

Mevduat faizi: Elinizdeki paranın büyüklüğüne, parayı bankada tutacağın süreye (vade), o günkü piyasa koşullarına göre banka size bir faiz oranı belirler. Bankalarda mevduat faiz oranı değişkendir, bu bankaların sizlerden ne kadar şiddetle para toplamak istediğine göre dönem dönem değişir.

Vade ne olmalı? Genelde vade en az bir ay, en fazla bir yıldır. Vade uzadıkça verilen faiz artar. Siz bankaya ne kadar uzun süre için borç verirseniz, o da bunu size ödediği faize yansıtır. Eğer faizlerin artacağını düşünüyorsanız, uzun dönem yerine paranızı aylık olarak bağlamanızda fayda var. Vadeyi kendi ihtiyaçlarınıza göre, hem faiz beklentinize hem de ne zaman paraya ihtiyacınız olacağına bakarak belirleyebilirsiniz.

Mevduat Seçimi: Mevduatların da çeşitleri var. İhtiyaçlarınıza paralel seçim yapmanız mümkün. Mevduat tutarına vadeden önce ihtiyaç duymanız halinde, para çekildiğinde hesabın vadesini bozmayan vadeli mevduatlar da var. Bunları bankanıza danışın.

Getiri sabit: Vade sonuna kadar piyasadaki faiz hareketlerinden etkilenmez, sabit getiri sağlar. Yani, dünyada ne olursa olsun banka size dönem sonunda ana paranızı + anlaştığınız faizi verir.

Yüzde 15 vergi masrafı var: Vadeli mevduattan elde ettiğiniz getiri yani faiz, vergiye tabidir. Bunun adına **'stopaj'** deniyor.

Net getiriye bakın: Size bankaların verdiği mevduat faizi oranı genelde **brüt** açıklanır (stopaj düşülmeden önceki oran). Diyelim brüt yıllık getiri yüzde 6, demek sizin elinize geçecek **net** yıllık getiri yüzde 6 x 0. 85 = 5. 1 Net faiz = brüt faiz oranı x 0. 850

Getiriler yıllık: Diyelim ₺1000'i senelik yüzde 5.1 net faizle bir aylığına mevduata yatırdınız. Bir ay sonra vade dolunca elinize ₺51 geçmez, ₺4.1 geçer. Çünkü; Faiz getirisi = Anapara x faiz oranı x gün sayısı/36500. Yani örneğimizde, ₺1000 x 5. 1 x 30/36500 = ₺4.1. (Söz veriyorum bu yapacağımız en fazla matematik, o kadar da kötü değil değil mi?) Önceden çekerseniz: Yatırdığınız parayı vadesinden önce çekerseniz faiz işletimi yapılamaz. Diyelim vadenin dolmasına bir gün var ve acil paraya ihtiyacınız oldu, parayı çekmek istediniz. Koyduğunuz parayı alırsınız ama tüm getiriden de feragat etmiş olursunuz. O yüzden vadeye karar verirken

nakit ihtiyacınızı göz önünde bulundurun. Tavsiyem, mevduata para koyuyorsanız, iki parçaya bölebilirsiniz.

Devlet güvencesi: Her bankada kişi başı ₺50 bin'e kadar devlet güvencesi var.

Örneğin: A ve B bankalarında ₺50'şer mevduatın var diyelim, ₺100 bin paranız devlet güvencesinde demektir.

Türkiye'de bizler paramızın büyük bir bölümünü vadeli mevduatta değerlendiriyoruz. Bu değişmeli. Çünkü risk almadan getiri YOK!

Hazine bonosu

Nedir? Devletin bir seneye kadar olan vadelerle borçlanmasına bono deniyor. Devlet size borçlanma senedi veriyor (fiziki olarak değil tabii ki), siz de devlete borç para. Bononuzu vade sonuna kadar tutarsanız, devlete verdiğiniz parayı faiziyle geri alırsınız, hiç riski yok.

Nasıl işler? Hazine yol, köprü, okul... yaptırabilmek için üç-altı ay ya da bir yıllığına bizden borç alıyor. Vadesi gelince de söz verdiği faiz ve anaparayı geri veriyor.

Koskoca devlet borç alır mı? Bütün dünya devletleri bu yöntemi uygular. Bir ülkenin borçlanabilmesi, onun ileriye dönük finansal sağlığının göstergesidir. Devletin giderleri gelirlerinden fazla olursa ya gelirini artırması, ya giderini kısması ya da borç alması gerekir.

Devlet güvencesi: Hazine bonosu aldığımız zaman devlet, her şartta ödeme yapacağına dair bize söz veriyor. Yani risk sıfıra yakın. Tek risk ülkenin monatoryum ilan etmesi. Tarihte bazı devletlerin bu sözü tutamadığı olmuş.

Örneğin; 1998'de Rusya, 2001'de ise Arjantin, "Borcumu ödeyemeyeceğim" demiş. Ama Türkiye tarihinde biz bunu hiç yaşamamışız. Yani devletimizin, ta ilk bonoların çıktığı 1854'ten itibaren, hiç borcunu ödeyemediği olmamış.

Kimler için? Risk almadan, devlete borç verip düşük vergi avantajından yararlanmak isteyenler için.

Nereden alınır? Banka ve aracı kurumlardan alınabilir.

Vergi masrafı? Bonoda kazanç üzerinden vergi masrafı yüzde 10. (Mevduatta ise yüzde 15.)

Bono fiyatı nasıl belirlenir? Bonolar alınıp satılır. Yani belirli vadedeki bir bonoyu bir gün içinde satmak ve almak isteyenler vardır. Fiyat da bu aradaki dengeye göre artar ya da azalır.

Genelde ileriye yönelik beklentiler, ülkenin finansal derecelendirme notu, enflasyon, faiz temel etkendir.

Faiz-bono fiyatı ilişkisi nedir? Ters orantılıdır. Tahteravalli gibi. Yani, ülkede faizler arttıkça bononun getirisi azalır. Diyelim size yüzde 5 faiz veren bir bono satın aldınız, ama faizler yükseldi ve yüzde 7 oldu. Sizin elinizdeki yüzde 5 kazandıran bono mu daha değerli, yoksa yeni çıkacak yüzde 7 kazandıran mı? O zaman ne oluyor, güncel piyasa faizlerinden daha az ödeyen bir bonoyu kimse istemez oluyor. Onun da alım/satım fiyatı düşüyor.

Getiri nasıl hesaplanır?

Örneğin**:** ₺1000'nız var. Aracı kuruma gittiniz, 7 Kasım 2012 vadeli bono almak istediniz. Ne kadar getiriniz olacak?

Vade: 7 Kasım 2012

Anapara: ₺1.000

Basit faiz: %9

Vadeye kalan gün: 243 (8 Mart 2012 itibariyle)

Bono brüt getirisi = Anapara x (Basit faiz/100) x (Vadeye kalan gün sayısı/365) = ₺59,92

(Net getiri için bunun yüzde 10'u kadar vergi ödenecek => 59,92 x 0,90 = ₺53,93 net).

Mevduat mı, bono mu? Vadesine ve getirisine bakın. Vadeye kadar beklerseniz, ikisi de aynı gibi... Mevduatta bankaya borç veriyorsunuz, hazine bonosunda devlete. Vade dolunca ikisinden de söz verilen sabit getiriyi alıyorsunuz. Vadesinden önce satmak isterseniz, bonoyu sattığınız gün fiyatı artmış ya da azalmış olabilir. Örneğin ₺1.000'lık bono aldınız, vade sonunda ₺1.010 alacaksınız. Vade öncesi satmak zorunda kaldınız ve bono fiyatları düştü, ₺950'ya satmak zorunda kalabilirsiniz. Mevduatta ise vadesinden önce bozdurduğunuzda anaparanızı aynen geri alırsınız (zarar etmezsiniz) ama faiz getirisinden mahrum olursunuz.

Tahvil

Bir seneden uzun vadeli borçlanma senetlerine tahvil deniyor.

Bu borç senetlerinin belli bir vadesi, belli faiz ödeme şartları ve gelen başvurulara göre belirlenecek faiz oranı vardır (aynı bonodaki gibi).

Vadeli mevduatla karşılaştırdığımızda, mevduatta yüzde15 olan stopaj (gelir vergisi kesintisi) tahvilde yüzde 10 olduğundan mevduattan daha düşüktür ve yatırımcıya vergi avantajı sağlar.

Özel Sektör Tahvilleri: Şirketler de insanlar ve devletler gibi ihtiyaçları doğrultusunda zaman zaman borçlanırlar. Şirketler hazırladığı bu tahvilleri herkesin alabileceği şekilde bankalar aracılığıyla piyasaya sunarlar. Son dönemde bankaların, şirketlerin, spor kulüplerinin 'tahvil' ihraç ettiğini okuyorsunuz, hatta belki içinizden alsam mı? diye geçiyor. Siz o şirkete borç vermiş oluyorsunuz. Onlar da size vade sonunda ödüyorlar. Tahvil konusunu gelin size Fenerbahçe tahvil örneği ile açıklayayım. (Babam Galatasaraylı, eşim ve çocuklarım ise Fenerbahçeli olduğumu söylüyor, ben arada kaldım bu konuya hiç girmeyelim...)

29 Şubat ve 1-2 Mart 2012 tarihlerinde Fenerbahçe Sportif AŞ'nin 2 yıl vadeli, 3 ayda bir kupon (faiz) ödemeli (2 yıl içinde 8 defa), değişken faizli tahvil ihracı yapıldı. Değişken faiz, İki yıl boyunca sabit bir faiz oranı

yerine, 3 aylık dönemlerde piyasa şartlarına göre güncellenecek faiz oranıdır. Değişken faiz olması faizlerdeki aşırı değişimlere karşı yatırımcıyı koruyacak bir durumdur. Faizler çok yüksek olursa elimizdeki tahvillerin değeri düşmeyecek üç ayın sonunda yeni yükselen faize göre kendisini adapte edecektir. Ayrıca faiz oranı olarak piyasada en aktif olarak alınıp satılan borç senedi faizinin 3,5 puan üstünde bir faiz oranı belirlendi. Böylece tahvil yatırımcı için yüksek getiriyle daha cazip hale geldi.

Peki 6 Mart 2012'de paranızla 4 Mart 2014 vadeli 1000'lık Fenerbahçe tahvili aldınız. İlk faiz ödemesinde ne kadar getiri elde edeceksiniz?

Yatırdığınız para: ₺1.000

Bugünkü tarih: 6 Mart 2012

Vade sonu: 4 Mart 2014 (vade 2 yıl)

1. faiz ödeme tarihi: 5 Haziran 2012

1. faiz ödemesine kalan gün: 91

Basit faiz: %12,47 (=365/91 gün x 3,11) ilk kupon faiz oranına göre

Bileşik faiz: %13,07 (ilk kupon faiz oranına göre)

1. kupon faiz oranı (Kupon faiz oranı, yatırımcının alacağı faiz oranıdır.): %3,11 (ilk faiz ödeme oranı)

Brüt getirisi = ₺1000 Anapara x (12,47 Basit faiz/100) x (91 Vadeye kalan gün sayısı/365) = ₺31,09

(net getiri için bunun yüzde 10'u kadar vergi ödenecek => 31,09 x 0,90 = ₺27,98 net).

Diğer kupon/faiz ödemelerini alacağınız tarihler:

2. Faiz Ödeme 4 Eylül 2012

3. Faiz Ödeme 4 Aralık 2012

4. Faiz Ödeme 5 Mart 2013

5. Faiz Ödeme 4 Haziran 2013

6. Faiz Ödeme 3 Eylül 2013

7. Faiz Ödeme 3 Aralık 2013

8. Faiz Ödemesi 4 Mart 2014 (Vade sonunda Anapara da birlikte yatırımcıya geri ödenir).



Nasreddin Hoca'nın ölmeyen ama yavrulayabilen tencereleri...

Anapara Korumalı Fon

Bunu en iyi Nasreddin Hoca'nın meşhur kazan hikâyesi anlatıyor aslında. Hikâye şöyle; Nasreddin Hoca'yı düşünün... Sizin de tıpkı Nasreddin Hoca gibi elinizde bir tencereniz var, bu sizin elinizdeki paranız, yani ANAPARA. Bu para ile gidip Anapara Korumalı Fon alıyorsunuz. Uzmanlar bu fonu sizin yatırım anlayışınıza uygun gelen bir endekse bağlıyor (İMKB, altın, döviz, tarım ürünleri, bakır, gümüş ...). Parayı bağladığınız endeks düşerse anaparanıza bir şey olmuyor, yani tencere ölmüyor, size yatırdığınız parayı iade ediyorlar.

Anapara Korumalı Fon Nedir? Ölmeyen ama yavrulayabilen tencere! Elinizdeki parayı kaybetmeden, yüksek getiri sağlama imkânı sağlayan bir yatırım aracı. Borsaya, altına, petrole yatırım yapmak istiyorsunuz ama yatırdığınız parayı kaybetmekten korkuyorsunuz... anapara korumalı fon alarak farklı yatırım araçlarının getirisine ortak oluyorsunuz.

Tencere Yavrulayabiliyor Para bağladığınız endeks yükselirse, hem yatırdığınız anaparanızı geri alıyorsunuz hem de getirisini, yani tencere yavruluyor. Ama dikkat, yavrulama garanti değil.



Örneğin**:** İMKB 30 (Borsadaki en büyük 30 şirket) endeksine bağlı bir Anapara Korumalı Fon düşünelim. Eğer, siz borsanın artacağını, yani İMKB 30 şirketlerinin fiyatlarının 12 ay içinde yükseleceğini öngörüyor ama paranızı hiç riske etmek de istemiyorsanız, bu fon sizin için biçilmiş kaftan. İMKB 30 endeksi yükseliyor, tencereniz yavruluyor.

Tencere ölmüyor Diyelim İMKB 30 endeksi düşüyor, tencerenize bir şey olmuyor, anaparanız duruyor size iade ediliyor. (Tabii şunu unutmayın, siz

bu paranızı vadeli mevduata bağlasaydınız garantili getiri elde ederdiniz.)

Yüzde 100 anaparanızı nasıl koruyor? Uzmanlar sizin yatırdığınız paranın yüzde 90 gibi büyük bir kısmını devlet tahvili, bono gibi geçen haftalarda bahsettiğim risksiz yatırım araçlarında değerlendiriyor, geri kalan yüzde 10'u ise borsa, altın, gümüş, petrol, tarım ürünleri gibi alanlara endeksliyorlar. Yani bir nevi çapalıyorlar. Eğer yükselirse, endekse bağlı olarak elde edilen kazançtan katılım oranında yararlanıyorsunuz.

Önce halka arz yoluyla talep toplanıyor. Anapara korumalı fonlar halka arz ediliyorlar. Yani bir minibüs gibi, durakta durup yolcu topluyor, sonra tamamen dolunca kalkıyorlar. Dolara endeksli, altına endeksli anapara korumalı fonlar çıkıyor diye gördüğünüz reklamlar 'talep toplama' adına yapılıyor. Talepleri, yani yatırımcıları toplayıp, fon yola çıkıyor. Sonrasında satın alamıyorsunuz.

Yavruların hepsi sizin değil. Diyelim bağlı olduğu endeks yükseldi, yani kazandı. Finans kuruluşu getirinin bir kısmına ortak oluyor, yani getirinin yüzde yüzü size kalmıyor. Size kalana potansiyel getiri, yani 'katılım payı' deniyor. Katılım payı talep toplama sonrası biliniyor, yani herkes minibüsün içine oturduktan sonra belli oluyor. Bankacınıza ben bu anapara korumalı fonu alırsam, katılım payım ne olacak diye sorun.

Nasıl alınır? Bir bankada mevduat hesabınızın olması yeterli.

Vade nedir? Bankadan bankaya değişir, genellikle 6 aydan başlar, 1 yıla kadar uzar.

Masraflar: Elde ettiğiniz gelir üzerinden yüzde 10 vergi ve bankaya göre değişen fon yönetim ücretleri var.

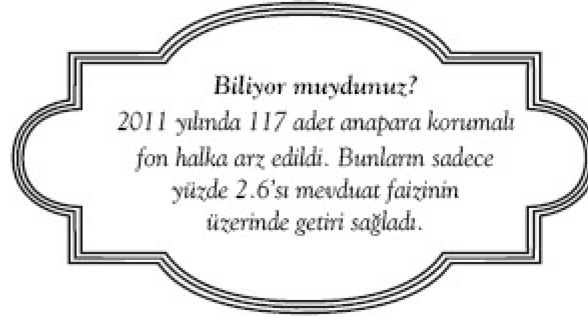
Erken çıkmak isterseniz? Vadesinden önce ayda 2 gün çıkış imkânı oluyor. Anapara korumalı fon vadesinden önce sattığınızda anapara koruma garantisi yok. Erken çıkışlarda bozdurduğunuz tutar üzerinden bazı bankalar erken çıkış komisyonu alabiliyor.

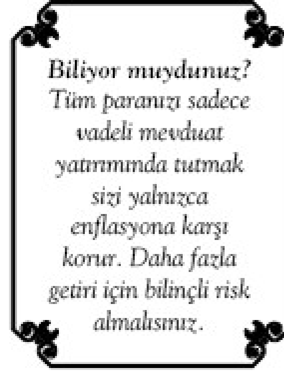
En az kaç paralık alınır? Bankaya göre değişir. ₺1000'ya da, ₺3000'ya da başlayan bankalar var.

Kimler için? Anaparadan kayıp yaşama riskini almak istemeyen, ama yatırım fırsatını da değerlerdirmek isteyen, belli bir alanda (altın, döviz,

petrol...) görüşü olan parasını en az 6 ay bir sene bağlayabilecek yatırımcılara uygun.

Anapara korumalı fon riski nedir? Siz paranızı anapara korumalı koyup sıfır getiri elde edebilirsiniz. Bu durumda riskiniz, yapmış olmuş olsaydınız (ki yapmadınız) vadeli mevduat sabit getiriniz olmuyor. Yani şöyle düşürün, siz paranızı mevduatta değerlendirmiş olsaydınız ki getirinizi kaybetmiş oluyorsunuz. Yani sıfır riskli, getirisi garantili olan mevduat getirisinden mahrum kalma riskiniz var. (Buna finans lisanında alternatif maliyet deniyor. Sizin alternatif maliyetiniz vadeli mevduat getirisi).





Mevduat yatırımı yaparken mutlaka bankanın verdiği 'net' faiz oranını öğrenin.

Paranızın tamamını tek bir alanda değerlendirmeyin. Hiç risk almak istemiyorsanız mevduat, bono, anapara koru malı fon alarak bir sepet yapabilirsiniz. Uzmana danışın.

Yatırım Fonu mu dediniz?

İşteki ilk projem bir "Yatırım Fonu" idi. Mark Mobius diye *dünyanın en* büyük fon şirketlerinden biri*ni yöneten yatırımcının Rusya hisse senetlerinden oluşmuş bir yatırım fonunu hazırlayıp, halka arz edecektik: "Templeton Russia Fund."*

Yatırım Fonu'nun, bir sürü hisse senedinin bir arada, bir sepette sunulduğu bir yatırım aracı olduğunu öğrenmem günler aldı. Bir türlü anlayamıyordum... Kim ve neden gidip alacaktı bu fonları? İnsanlar neden yatırım fonu alırdı? Bunun hisse almaktan farkı neydi? Mark Mobius b*u fonun yöneticisi olacaktı... Peki fon yöneticisi ne demekti? Neden önemliydi? (Taa sonradan öğrendim ki dünyanın en önemli fon yöneticisiymiş! Ondan çok şey öğrenmiştim.)*

Projenin sonunda yatırım fonlarına aşık oldum. Şahane! Müthiş! Paranı yatır, bir fon yöneticisi senin için paranı yönetsin, istediğin zaman al/sat. Hisse senedi gibi, ama uzman biri devamlı senin için yönetiyor. Daha iyisi can sağlığı. Hemen her ay maaşımla yatırım fonu almaya başladım...

Kendime yatırım yapmaya karar verdim!

Hayat her gün yeni bir şey öğrenmekten ibaret... Bazen öyle bir an geliyor ki, karşınıza biri çıkıyor, çok iyi bildiğiniz bir şeyi, farklı bir şekilde ifade ediyor, aslında onu siz de gayet iyi biliyorsunuz ama o anda birdenbire ilk defa idrak ediyorsunuz. Geçenlerde ben de işte tam böyle bir şey yaşadım.

Bir türlü haftada üç gün gidemiyorum spora, ama bugün gittim. Yanıma bir hoca geldi ve yarım saat boyunca benimle ilgilendi. Bir ara neden düzenli gelmediğimi sordu. Ben de "Sizce neden gelmeliyim?" diye yanıtladım. Bana, "Siz neden düzenli birikim tavsiye ediyorsanız aynı sebepten" dedi. "Yalnızca bir gün değil, hayatımız boyunca sağlıklı ve huzurlu olmak için!"

Bunun üzerine düşünmeye başladım. İnsan vücudu avlanmak, koşmak, yakalamak, yürümek... yani hareket etmek üzere yaratılmış. Peki ama kaçımız böyle yaşıyoruz? Halbuki, yapacağımız spor ileriki hayatımızda, parasal bir geri dönüşüm sağlayacağı gibi (sağlık sigortası, doktor masrafı

gibi harcamalarda) bir de psikolojik bir zindelik katacaktır. Ben spora hiç bu açıdan bakıp, ne kadar önemli olduğunu düşünmemiştim. Böylece haftada üç kez spor yapmaya karar verdim. Hem de bugünden başlayarak!

İmdat altınlarım çalındı!

Altınlar ne güzeldir. Işıldar, güven verirler. Ben de altınlarımı evde saklıyordum. Şöyle elinin altında durması iyi hissettiriyor insana... Bir gün eve bir geldim, altın kasası açık, ama altınlar yerinde. Sonra bir gün yine aynı şekilde buldum, bu kez oturdum saydım hepsini teker teker... Sanki bir iki eksikti, yanılmışımdır diye düşündüm, kapadım kasayı. Bu olay tekrarladı. Bir süre sonra oğlumun dadısına sordum "Ben bilmiyorum" dedi. Bir iki üç derken düğün, doğum altınları kasadan tek tek uçup gidiyordu. Meğerse dadı abla anlaşılmasın diye 'yavaş yavaş' alıyormuş, yani 'yavaş yavaş' soyuluyormuşuz! Hemen polise şikayet ettim, sonra bir bankada senelik ₺100'ya kiralık kasa tuttum... Hiç risk almaya değmez. Zaten artık altınlarımı hep gram gram bankadan 'sanal' olarak alıyorum. Yoğurttan ağzım yanmış bir kere...





NEBAHAT ÇEHRE, oyuncu

Şu an Türkiye'nin en zengin kadınlarından biri olabilirdim!

Evimi sattım, arkadaşımın tavsiyesiyle o parayla hisse senedi aldım. Aldığım arkadaşım "Düşüyor ben satıyorum" dedi. *"Ben ne yapacağım?" dediğimde, "bunlar düştüğünde hiçbir şey yapılmaz" dedi. Hemen elden çıkardım, keşke sabırlı olsaydım, o kağıtlar bugün elimde olsaydı, şu an Türkiye'nin sayılı zengin kadınlarından biri olabilirdim.*

BÖLÜM 13

FAİZSİZ BANKACILIK

- FAİZSİZ GETİRİ
- FAİZ ÖDEMEDEN EV, ARABA ALMAK

FAİZSİZ GETİRİ

Kara da zarara da ortak olmak...

Faize karşı duyarlı iseniz yani paranızı bankaya koyduğunuz zaman faiz getirisi istemiyorsanız ya da bir şey alacaksınız ama bunun için faiz ödemek istemiyorsanız faizsiz bankacılık, katılım bankacılığı diye bir sistem var.

Katılım bankalarındaki finansman yöntemleri faizsizlik esasına dayanıyor.

Nedir bu sistem? Bu sistem faizsizlik prensibi ile çalışıyor. Yani faiz yok, parayı yatırıyorsunuz faiz getirisi yok, onun yerine kâr zarar prensibi var.

Kar-zarar prensibi nasıl işliyor? Diyelim siz kalktınız gittiniz bir katılım bankası şubesine "Benim ₺5- ₺10 binim var. Ben bunu size yatırmak istiyorum ve param için getiri istiyorum. Param çalışsın, istiyorum. Tembel olmasın istiyorum." dediniz. Katılım bankacılığı size diyor ki: "Biz paranızı alacağız ve çalıştıracağız. Bunu ya ticarette ya hizmet sektöründe ya sanayide değerlendireceğiz." Fakat size bir getiri garantisi vermiyorlar.



Katılım bankacılığında kâra / zarara katılma hesapları var. Mevduat bankalarında olduğu gibi, 31 gün ile 365 gün arasında değişen vadeler Türk Lirası, Dolar, Euro üzerinden para yatırabilirsiniz. Bu hesaplara siz para yatırıyorsunuz, banka sizin adınıza bu fonları işletiyor. Vade sonunda elde ettiği getiriden bankanın kendisi bir kâr payı alıyor, geri kalanı da sizin yatırdığınız hesaba ilave ediyor.

Mevduat bankacılığında sizin vade sonunda ne alacağınız belli. Katılım bankacılığında ise sizin ne alacağınız tam net değil. Çünkü önceden nasıl bir kazanç oluşur bilemiyorlar. Oluşan kazanca göre bunu sizinle paylaşıyorlar.

FAİZ ÖDEMEDEN EV, ARABA ALMAK

Faizsiz Ev Almak

Hepimizin en büyük hayallerinden biridir ev almak. Yeterli nakit paranız yok ancak faize olan duyarlılığınızdan ötürü kredi de alamıyorsanız, işte size uygun bir sistem...

Katılım bankacılığı beğendiğiniz evi sizin için satın alır, alış fiyatı üzerine kâr ekleyerek size uygun olan taksitte satar.

Adım Adım Faizsiz Ev Almak

Satın almak istediğiniz evi belirleyin.

Satıcıya peşinat/ kaparo gibi bir bedel vermeyin.

Katılım bankacılığı şubesine gidin, ev finansmanı için fiyat, komisyon ve geri ödeme koşulları hakkında bilgi alın.

Ev finansmanına ilişkin olarak banka ile aranızda anlaşma sağladığınızın hemen sonrasında banka ile sözleşme imzalayabilirsiniz.



Sözleşme imzalandığında banka satıcıdan evi peşin para vererek satın alır.

Katılım bankasıyla anlaştığınız geri ödeme planına göre vadeli olarak evinizi ev sahibinden değil bankadan satın alıyorsunuz.

İstenen belgeler;

Gelir belgesi

Nüfus cüzdanı fotokopisi

Ücretli çalışanlar için işyerinden onaylı maaş bordrosu/ onaylı iş yeri SSK bildirimi

Son iki aya ait kredi kartı ekstresi (varsa)

Toplam borç tutarında teminat senedi

Son iki aya ait bir adet ödenmiş sabit telefon, doğalgaz veya elektrik faturası veya muhtardan alınacak ikametgâh senedi

Tapu fotokopisi

Katılım bankacılığından ihtiyaç kredisi alabilir miyim?

Katılım bankaları tüketicilere nakit finansman sağlamıyor. Prensipleri gereği müşterisinin ihtiyaç duyduğu somut bir malı ya da hizmeti satın alıyorlar. Yani siz ve mal/hizmet arasındaki aracı gibiler.

Örnek: Yeni evlendiniz, eve mobilya alacaksınız ve bunun için paraya ihtiyacınız var. Katılım bankası şubesine gidiyorsunuz. Banka mobilyaları sizin için peşin alıyor, size "kâr payı" ekleyerek vadeli satıyor. Malı almadan önce kaç paraya alacağınızı, kaç taksit ödeyeceğinizi, vadesinin ne olacağını biliyorsunuz. Buna uygun bir sözleşme imzalıyorsunuz.

 **ipucu:**

Katılım bankalarının kredi kartlarında da faiz işlemiyor. Onun yerine taksit sistemi kullanılıyor.

Faiz ödemeden araba almak istiyorum...

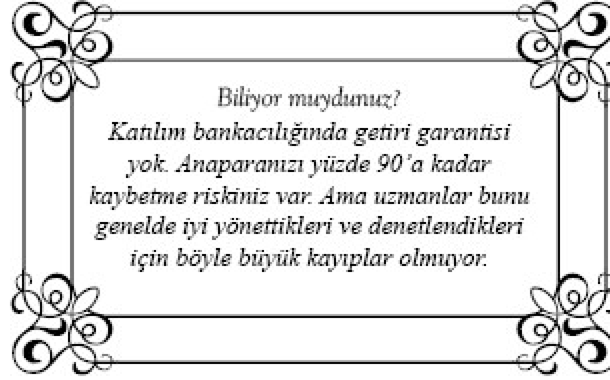
Araba alımı da ev almakla aynı prensipte işliyor.

Almak istediğiniz arabanın modelini, yaşını, hangi arabayı nerden almak istediğinizi belirliyorsunuz,

Katılım bankası şubesine gidiyorsunuz. Gerekli evrakları veriyorsunuz.

Banka sizin adınıza arabayı peşin para vererek alıyor,

Kârını ekleyerek size vadeli satıyor.



 Genel bir bilgi edinmek amacıyla, her hafta dağıtılan kâr paylarını (geçmişe yönelik) internet sitelerinden ve gazetelerden takip edebilirsiniz.

FAİZİ SEVMİYORSAN

✉ *Özlem Hanım, sekiz aylık evliyim, çalışmıyorum. Eşimle sürekli para harcıyoruz, yani para geldiği gibi gidiyor. İsteğimiz araba almak. Ama faizi sevmiyoruz. Bu nedenle kredi kullanamıyoruz. Ne önerirsiniz? Ebru*

Sevgili Ebru,

Biriktirmenin en kolay yolu kendine bir hedef belirlemek ki sen belirlemişsin! Almak istediğin arabanın resmini duvara as, cep telefonuna koy. Hedefi netleştirelim: Araba peşinatı için gereken aylık birikim rakamını belirle. Tavsiyem gelirinin dörtte birini (sanki araba taksidi ödüyormuş gibi) biriktir. Daha sonra katılım bankalarından birinin şubesine git. Almak istediğin arabayı söyle, Katılım bankacılığı sana uygun ödeme koşullarına göre, istediğin gibi faizsiz olarak araba almana aracı olacaktır.

BÖLÜM 14

KENDİ İŞİMİ KURMAK İSTİYORUM

- KENDİ İŞİMİ KURMAK İSTİYORUM
- FİKRİM VAR SERMAYEM YOK, NEREDEN PARA BULABİLİRİM?
- YEMEK PİŞİREBİLEN İŞ KURABİLİR
- "ALO, 700 VERİN, İŞ KURUYORUM"

KENDİ İŞİMİ KURMAK İSTİYORUM

Ben hata yapmadım, başarıya

ulaştırmayacak bin farklı yolu buldum.

Edison

Dünya değişiyor, biliyorsunuz eskisi gibi avukat, doktor mühendis ol, diplomanı as, bir şirkete gir ve oradan emekli ol devri bitti. Türkiye'de de durum aynı, gelişiyor, büyüyor, hatta diğer ekonomilere fark atarak dört nala koşuyor. Girişimci olmak için daha mükemmel bir zaman olamaz!

Başka sevindirici bir haber ise, devletimiz de bu konuyu çok önemsiyor. Hem devlet olarak birçok destek olanağı sunuyor, hem de özel sektörde eğitim ve sermaye desteğini teşvik ediyor.



Unutmayın, tüm dünyada proje kaynıyor, herkeste bir fikir mevcut. Ancak yalnız fikir yetmiyor. Hatta girişimci olmak için sadece tek bir özelliğe sahip olmak da yetmiyor. Para ise en son gelen şey. Neler mi lazım? Gelin neler lazım olduğunu *Yedi Kocalı Hürmüz* müzikalinden bir şarkı ile anlatayım...

1. Ey Tanrım bana bir **HEYECAN** ...

Hayalleri olan,

Düştü mü tekrar kalkabilen,

Etrafındakilerin ne dediğini dinleyen, ama esiri olmayan,

Risk almaya cesaret edebilen, kaybetmekten korkmayan,

Fırsatları araştıran ve değerlendiren.

2. Heyecan yetmez, **FİKİR** ver...

Dünyada, çevrenizde bir ihtiyacı gözlemleyip, "Ben buna çözümü üreteceğim" diyebilmelisiniz.

Fikrin tek başına bir önemi yok, önemli olan onu uygulayabilmek, hayata geçirebilmektir.

3. Fikir de yetmez, bir **UZMANLIK** ver**...**

Belli bir konuda okumuş, araştırmalar yapmış üniversite mezunu gençler,

İş hayatında geliştirdiği tecrübesini yeni kanallara aktarabilecek orta yaşlılar,

Emekli olmuş ama hayatını idame etmek isteyen bir konuda uzmanlık sahibi olanlar,

Elinden iş gelen, becerisi olan ev kadınları,

Kendi kendine bir konu alanında uzmanlık ve beceriye sahip kişiler.

4. O da yetmez, bir de **İŞLETME TECRÜBESİ**... ver...ver...ver...

İşletme bilgisi (insan yönetimi, pazarlama, satış... gibi)

Finans ve finansman bilgisi (nakit akışı, tahsilat, borçlanma, vergiler... gibi)

Teknolojiyi ve hukuk altyapısını etkin yönetme becerisi

5. Bütün bunları yapacak bir **EKİP**

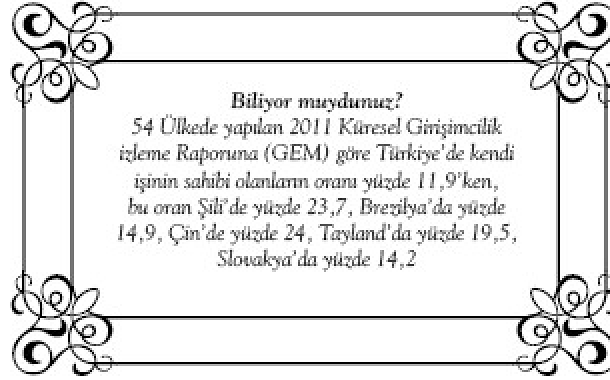
Hevesli, projeye inanan kuvvetli bir ekip çok önemli. İyi bir proje kötü bir ekiple başarısız olabilir, ama tam tersi, vasat bir fikir iyi bir ekiple üstün başarı elde edebilir. Esas olan uygulamadır. Bunun için de ekip gerekir.

6. Ayakları yere basan bir **İŞ PLANI...**

Unutmayın, ilk zamanlar sermayeye ihtiyacınız olduğunda çevrenizden, eş dosttan para toplayabilirsiniz. Ama işler büyüdükçe banka kredisine ya da daha profesyonel yatırımcılara ihtiyacınız var. Bunun için sizin projenizin hikayesini en gerçekçi ve kapsamlı yansıtan bir yazılı plana ihtiyaç var. Bu yazılı planın en sonunda da finansal rakamlar olması gerek.

7. **PARA, PARA, PARA**...

Siz tamamıyla hazır olduktan sonra, yani "ev ödevinizi" yaptıktan sonra para kısmını halletmek çok kolaylaştı. Burada hem devletimizin hem özel sektörün hızla artan destekleri var.



 Çaba yoksa sonuç da yok!

Alın kâğıdı kalemi, 7 adımda iş planı yapıyoruz...

Unutmayın sıkı bir planınız yoksa, para da yok! Aşağıdakilere rahatlıkla cevap verebiliyorsanız, iyi durumdasınız demektir.

1. Ürün ya da hizmet tanımı nedir? Bu, müşterileriniz için bir istek mi, ihtiyaç mı? Bu işi yapan diğer kişiler bu iş için ne kadar fiyat istiyorlar, sizin fiyatınız ne olacak?

2. Müşteri kitleniz kim? Yaş grupları neler? Para durumları nasıl, oturdukları bölgeler neresi?

3. Müşteriler neden sizi tercih etsin? Nasıl bir fark yaratacaksınız? Fiyatlarınız mı daha düşük olacak, verdiğiniz hizmet ya da satacağınız ürün mü daha değişik olacak?

4. Bu işi başka kimler yapıyor? Kaç tane rakibiniz var? Zayıf ve güçlü yönleri neler?

5. Bu işin altyapısını hazırlamak zor mu? İş tamamen hukuki mi? Büyük bir teknoloji yatırımı gerektiriyor mu?

6. Bu işi yapabilmek için yeterli kaynağınız (tecrübe, yetkinlik, işletme bilgisi, ekip...) var mı? Bu işten yeterince anlıyor musunuz?

7. Projenizin finansal boyutunu gösteren bir para planı (fizibilite) hazırladınız mı? Yeterince kapsamlı ve gerçekçi mi?

Not: Büyük şirkette ya da hali hazırda bir müteşebbiste çalışanlar, siz de şirketinizde bir fikri güzel bir plana dönüştürüp şirketinize değer katmaya ne dersiniz? İster kendi işinizi kurun, ister işyerinizin içinde olun... illa ki bir şeyler yapın. Gelişin, değişin. Artık çok çalışmak da yetmiyor... Fark yaratmak, hayatı değiştirmek gerekiyor.

FİKRİM VAR SERMAYEM YOK, NEREDEN PARA BULABİLİRİM?

Başarıya ulaşamayanların yüzde doksanı

yenilgiye uğramamıştır. Sadece pes etmişlerdir.

Paul J. Meyer

Devlet kendi işini yapanları destekliyor. Ben de destekliyorum. Tüm dünya destekliyor. Kendi işinizi kurma kararını verdiniz, artık bir girişimcisiniz ya da hali hazırda var olan işletmenizi geliştirmek istiyorsunuz... Para desteğine ihtiyacınız var. Hangi kurumlardan destek alabilirsiniz?



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB); Herkes için

KOSGEB, girişimcilere 60 saatlik bir eğitim veriyor, sonrasında sunduğunuz proje onaylanırsa ₺30 bin hibe alıyorsunuz (bu efsane değil, yönetimle sürekli görüşüyorum). 70.000 de destek kredisi veriyorlar. Daha fazla bilgi için: Çağrı merkezi 444 1 567

www.kosgeb.gov.tr

KOBİ AŞ; İşletmen var ve büyütmek için fırsat arıyorsan

Kurumsal yatırımcılar, 5-6 yıl içerisinde yatırımının geri döneceğine inandıkları girişimcilerin şirketlerine maksimum yüzde 49 oranında ortak olarak yatırım yapıyorlar. Bunun için yatırım yapacakları şirketin Sanayi Bakanlığı'nca yayınlanan son tebliğe uygun olması, farklılık yaratması, gelişime uygun, yeni ürün/hizmet portföyü sunuyor olması özelliklerini arıyorlar. Daha fazla bilgi için:

www.kobias.com.tr

KGF (Kredi Garanti Fonu); Kendi alanında fark yaratanlar için

Yatırımcılar, iyi iş fikirlerinin önündeki finansman sorunu engelini aşmaları için başarı vaat eden genç, yaratıcı girişimlere ve küçük/orta ölçekli işletmelere destek veriyorlar. Kredi Garanti Fonu teminatına başvuruyorsunuz, dosyanız KGF'na gönderiliyor, uygun bulunursa finans talebinize kefil oluyorlar. Daha fazla bilgi için:

www.kgf.com.tr

Mikro Kredi; Ev kadınları için

Kendi işini kurmak isteyen, dar gelirli, bankadan kredi alamayan kadınlara, ipoteksiz, kefilsiz, teminatsız küçük sermaye desteği sağlayan işletme. Kendiniz gibi girişimci ruha sahip dört kadını yanınıza alın, başvurunuzu yapın. Daha fazla bilgi için:

www.kedv.org.tr

www.tgmp.net

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV); Teknoloji alanında fark yaratanlar için

Başlangıç ve büyüme aşamasındaki teknoloji firmalarına yatırım yapan bağımsız bir Girişim Sermayesi Fonu yöneticisi. Amacı, yaratıcı, benzersiz fikirleri ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmak. Daha fazla bilgi için:

www.ttgv.org.tr

İşkur; Uzmanlığı olmayanlar için

Girişimcilere mesleki eğitim veriyor. Kursiyerlere bu eğitimlerde zorluklarla nasıl mücadele edeceklerini, hangi riskler karşısında nasıl bir yol izleyeceklerini öğretiyorlar. Türkiye İş Kurumu da, kursların sonunda katılımcılara sertifika veriyor. Daha fazla bilgi için:

www.iskur.gov.tr;

Girişim Fabrikası; Fikri olan ve girişimci olmak isteyen herkes için

İş, fikir ve teknolojilerin ticarileşmesini hızlandırmak için kurulmuş bir destek merkezi.

Daha fazla bilgi için:

www.girisimfabrikasi.com

Etohum; İnternet, oyun, yazılım, mobil ortamlarda iş fikri / bilgisi olan girişimciler için

Yeni ekonomi konusunda bilgi ve fikir sahibi, kendi internet şirketini kurmak isteyen şirketleri, yatırımcıları ve profesyonelleri bir araya getiriyor. Sizin fikrinizle değil, girişimcilik potansiyelinizle ilgileniyorlar. Daha fazla bilgi için:

www.etohum.com

AveaLabs Kuluçka Merkezi; Bilgi ve iletişim teknolojileri alanında iş kurmak isteyenler için

Girişimcilere, firmasını büyütmek ve yeni pazarlara açılmak isteyen işletmelere hayallerini gerçekleştirmek için teknik altyapı ve ücretsiz eğitim veriyorlar.

Daha fazla bilgi için:

www.avealabs.com

Endeavor Melek Yatırımcı Ağı; Yeni bir başarı öyküsünün kahramanı olmak için yolan çıkan etkin girişimciler için

Seçtiği girişimcilere destek oluyor, önlerini açıyor. Örneğin Endeavor, 2010 yılında katıldığım, ABD Başkanı Obama'nın davetiyle düzenlenen Beyaz Saray Zirvesi'ne 3 başarılı girişimcisini gönderdi.

Daha fazla bilgi için:

www.endeavor.org.tr

MIT Enterprise Forum; Girişimcilikle ilgilenen herkes için

Girişimcinin içindeki tutku ve yaratıcılığı desteklemeye ve hayallerini gerçekleştirmeye odaklı. Kazanana 50 bin dolar kazandıran bir yarışmaları var. Bu sene 3.000 kişi başvurmuş! Girişimcilikle ilgilenen herkese açık.

Daha fazla bilgi için:

www.mitefturkey.org

İTÜ Tekno Arıkent; Ar-Ge ve inovasyona dayalı teknolojik altyapı gelişimine ihtiyaç duyan girişimciler için

Ar-Ge ve inovasyona dayalı teknolojik merkez, "bilginin işletmeye dönmesi"ne destek olmayı amaçlıyor.

Daha fazla bilgi için:

www.ariteknokent.com.tr

Labx; İş fikri olup, sermaye desteğine ihtiyacı olan girişimciler için

İş fikirlerini, melek yatırımcılar aracılığıyla şirketleştirmeyi ve devam eden projeleri geliştirmeyi amaç edinmiş bir melek yatırımcı ağı.

Daha fazla bilgi için:

www.lab-x.org

Melek Yatırımcılar Derneği; İş fikirleri ve projeleri için melek yatırımcı arayanlar için

İş fikri olan ancak yeterli sermayesi olmayan girişimcileri, yerli ve yabancı finansman kaynaklarına rahatlıkla ulaşacak ve kendisine ortak bulabilecekleri 'Ortaklık Kültürü' ile tanıştırıyor. Yani, yatırımcılarla iş fikirlerini buluşturuyor.

Daha fazla bilgi için:

www.melekyatirimcilardernegi.org

Inventram; İnovatif fikirleri olup, finans ve yönetim desteği arayanlar için

Teknoloji yatırım şirketi. Fikri Mülkiyet Hakları yönetimi, yatırımı ve ticareti konularında ihtiyacınız olan desteği sunuyor.

Daha fazla bilgi için:

www.inventram.com

ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu; İş fikirlerini kuruluşlarla birleştirmek isteyen ve akademik danışmanlık hizmeti ihtiyacı olanlar için

Öğrencilerin projelerini hayata geçirmesi için "iş fikri" yarışmaları düzenliyor ve bu öğrencilere elinden gelen desteği veriyor.

Daha fazla bilgi için:

www.odtuggt.org

Inovent; Şirketini geliştirmek isteyenler için

Türkiye'nin ilk teknolojiyi ticarileştirme ve transfer şirketi. Beğendigi teknoloji projelerine ofis desteği de sağlıyor.

Daha fazla bilgi için:

www.inovent.com.tr

Galata İş Melekleri; melek yatırımcılarla bir araya gelmek isteyen arzulu girişimciler için

Melek yatırımcılar ile arzulu girişimcileri bir araya getirerek yatırım olanakları ve startuplarla (yeni kurulan işler) ilgili fikir alışverişi yapmalarını sağlayan bir platform.

Daha fazla bilgi için:

www.galatabusinessangels.com

Startup Labs; Fikrine güvenen girişimciler için

Dünyanın dört bir yanında düzenlenen bir girişimcilik yarışması. Startup Labs, girişimcileri 3 hafta içinde işlerini kurup büyütmeleri yönünde teşvik ederken, onları uluslararası yatırımcılarla da buluşturuyor.

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması; Girişimci ruhunu ortaya koymak isteyen kadınlar için

KAGİDER (Kadın Girişimciler Derneği) kadınlarımızın "girişimci ruhunu" ortaya çıkartarak, Türkiye'deki kadın girişimci sayısının gelişmiş ülkelerin seviyesine yükselmesi amacıyla bu yarışmayı düzenliyor.

Daha fazla bilgi için:

www.kadingirisimciyarismasi.com

Yaratıcı Genç Girişimci Ödülü; Genç girişimciler için

Genç girişimcilerin yaratıcılıklarını ve başarılarını ödüllendiren uluslararası bir ödül. CYEA, iki farklı girişimci profili değer lendiriyor. 1. Kurdukları yeni işte yaratıcılıklarını kullanan girişimciler. 2. Var olan bir işte yaratıcılık ile mevcut iş problemlerine çözüm üretmiş girişimciler.

Daha fazla bilgi için:

www.cyeaturkey.org

Enkuba; Projesi olup, geliştirmek için destek arayan girişimciler için

Yenilikçi girişimcilerin mobil ve internet şirketleri yaratmalarını hızlandırıyor. Ofis alanı, danışmanlık, sermaye kaynağı ve iletişim ağı sağlıyor.

Daha fazla bilgi için:

www.enkuba.com

Viveka; Web ve mobil fikirlerini gerçekleştirmek isteyen girişimciler için

Teknoloji fikri olup gerçekleştirmek isteyen girişimcilere zaman, maddi kaynak ve bilgi desteği veren bir merkez.

Daha fazla bilgi için:

www.viveka.com.tr

Teknoloji Yatırım A.Ş.; Yenilik içeren teknolojik temelli fikirleri olan girişimciler için

Amaçları, yaratıcı, benzersiz fikirleri ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmak.

Daha fazla bilgi için:

www.teknolojiyatirim.com.tr

Girişimcilere destek veren bankaları da araştırın.

Yatırımcının karşısına çıkarken dikkat edilecekler;

1. Basit olun: Ailenizle yemek masasında paylaşabileceğiniz bir netlik ve anlaşılırlıkta hazırlanın.

2. Pratik olun: Planınız kitap gibi olmasın, günlük hayattaki uygulamada işin olurunu kanıtlayın.

3. Samimi olun: Unutmayın, kaslar ve gözler yalan söylemiyor.

4. Sunuma iyi hazırlanın: Sunumu anne, baba, arkadaşlarınıza ve aynalara defalarca yapın.

5. Şeytanın avukatlarıyla görüşün: Çevrenizdeki aklına güvendiğiniz, tecrübeli insanlar fikriniz ve planınızla ilgili sizi yerden yere vursunlar. Sormadıkları soru kalmasın.

6. Özgüven radyasyonu yayın: Sunum sırasındaki oturuşunuz, duruşunuz, cevap vermenizden konuya ne kadar hâkim olduğunuz anlaşılsın.

7. İnanç: Kendi planınıza siz koşulsuz inanmıyorsanız karşıdaki para verecek kişi niye inansın?



KOSGEB girişimciliği desteklemek adına başvurulara olumlu yaklaşıyor ve girişimcilerin iş planlarında düzeltme istiyor.

YEMEK PİŞİREBİLEN, İŞ KURABİLİR

Yaptıklarınızla yetinmeyin, sorunlarla uğraşmayı zevkli hobiler, yarışmalar haline getirin ve asla asla yapmak istediklerinizden, kafanıza yerleştirdiklerinizden vazgeçmeyin. Mantık ve düşünce sınavını kazanan her tasarımınız zaman ölçeğinde bir gün mutlaka gerçekleşecektir..

Ayhan Şahenk

Dünyadaki bilgi o kadar hızlı değişiyor ki. Milano'da mankenler son moda elbiselerle podyumda yürürken, Çin'de kopyaları tüm dünyaya yayılıyor bile... Her yer bilgi dolu, insan resmen ne yapacağını şaşırıveriyor, telefon almaya karar verene kadar model bile değişiyor. İşyerimde ilerleyeyim derken, gençler, sizden daha iyi bilenler geliyor. İşte bu yüzden devir kendini devamlı geliştirmek ve sürekli öğrenmek ve değişmek devri. Amerikalı filozof Eric Hofler demiş ki: "Dünyayı artık değişebilenler yönetecek."



Kendi patronun olabilirsin

Neden olmasın? Son zamanlarda kimi görseniz iş kuruyor ya da yeni kurulan bir işte çalışmıyor mu? Sizin neyiniz eksik. "Ben de girişimci olmak istiyorum" diyorsanız, size kolay bir girişimcilik tarifi vereceğim... "Ne! İş kurmak mı? Ben nerede, iş kurmak nerede!" diyorsanız yine de tarifi vereceğim, çünkü bu dönemde iş kurmak çok kolay. Belki bugün değil 2-3 sene sonra kurarsınız, ama tohumları şimdiden atın, içerlerde bir yerde yeşersin onlar...

Kritik sorular

Bu dünyada bir iz bırakma fikri içinizde bir şeyler kıpırdatıyor mu?

İçinizdeki gücü, müteşebbis aslanının kükremesini duyabiliyor musunuz?

İnancınız ve heyecanınız olan bir alan var mı?

Bir konuda derin bilginiz, uzmanlığınız var mı?

İş yönetme tecrübenize güveniyor musun?

Kimseye müdananız olmadan finansal özgürlük içinde yaşamak size cazip geliyor mu?

Kendi kendinizin patronu olmaya, kendi paranızı kazanmaya hazır mısınız?

Hayatınızı değiştirmek ister misiniz?

O halde ne duruyorsunuz?

Türkiye'de daha fazla kadının ülke, ev ve kendi ekonomisine faydalı olmasının zamanı geldi. Bunun için gerek devletimiz, gerek sivil kuruluşlar, gerek özel sektör çabalıyor. Kadınlara ayrıcalık yapılıyor.

Yemek yapmak gibi...

Yemek yapmadan önce ne lazım? Tarif. Elinizde güzel, iyi araştırılmış detaylı bir tarif olması lazım. Ne yapacaksınız? Nasıl? Neyle? Ne kadar ateşle? Ne süreyle? Öyle ya, tarif olmadan yemek olur mu? İş dünyasında bunun adı 'İş Planı'. Hazırsanız başlıyoruz... Önce tencereye bir tutam 'iş fikri' koyun. Tek başına iş fikrinin bir anlamı olmayacağı için hemen üzerine iki kaşık 'heyecan', bir bardak da 'uzmanlık' ekliyoruz. Tarifi denenmemiş yemekler için, çevrenizden "Böyle yemek mi olur?" diyen olduysa kulak verin tabii, ama onlar diyor diye de yemeğinizi yapmayacak haliniz yok. Neyse devam edelim, elimizde tarifimizin verdiği güvenle başlıyoruz karıştırmaya, ooohhh, güzel kokular gelmeye başladı bile... Ama hâlâ bazı eksikler var. İki kaşık işletme tecrübesi koyalım, elinizdeki işletme tecrübesi azsa dert etmeyin, elinizde olanı koyun, başlangıçta işimizi görür, gerekirse ileride komşulardan (kuracağınız ekip) biraz istersiniz. Sonra sıra geldi ocağın altını - yani ateşi- yakmaya (ateş=para). Çakmak ya da kibriti bulmak lazım. Elimizde tarif, tenceremizde malzemeler hazır olunca, en kolay şey sermaye bulmak. Bu kadar çabayı görmüş yatırımcılar, kuruluşlar çıkartıp size para veriyorlar. Mikrokredi merkezleri küçük krediler için, KOSGEB ₺30.000 hibeyi küçük işletmeler için, TÜBİTAK teknolojik projeler için... daha birçok destek örneği var.

Ocağın ateşi yandıktan sonra, önemli olan yemeğin ateşini doğru ayar yapabilmek... Yani az olursa pişirmez, çok olursa yemeğin dibi tutar. O yüzden bunun eğitimini almanızı şiddetle tavsiye ederim. Artık birçok ‹girişimci eğitimi' merkezleri var. İşte size harika bir yemek! Yemeği yaparken püf noktası; tarifi ve tüm malzemeleri sırayla ve uyum içinde eklemek. Bu kadar basit!

"ALO, ₺700 VERİN, İŞ KURUYORUM"

2011 yılı verilerine göre Türkiye'de kadınların işgücüne katılımı yüzde 29 düzeyinde. 2023 yılı hedefi ise yüzde 35. İş sahibi olmak, ülke ekonomisine katıda bulunmak, özellikle çoğu ev kadını için en büyük hedef.

Bu konuda mikro kredinin dünyadaki öncüsü Prof. Dr. Muhemmed Yunus ile işbirliği içinde yürüyen Türkiye Grameen Mikrokredi Programı, kartopu gibi hızla büyüyor. Türkiye'de de 58.000'den fazla kadının umudu oldu.

Peki nasıl? Mikro krediyle...

Mikro kredi nedir? Kadınlara özel, küçük başlayıp, yavaşça büyüyen, güven esasına dayanan, teminat ve kefalet gerektirmeyen kredi çeşidi. Yani, bankaların tam tersi...

Kimler alabilir? Bu krediyi sosyal güvencesi olmayan ve bir iş yapmak isteyen tüm kadınlar alabilir.

Nasıl alınır? Aynı mahallede ya da semtte oturan, benzer ekonomik ve sosyal şartlarda yaşayan beş kadın bir araya gelin, yapmak istediğiniz işleri belirleyin, bulunduğunuz ildeki mikrokredi şubesine başvurun. Telefon açmanız yeterli. Hemen herhangi birinizin evine ziyarete geliyorlar, ne iş yaptığınıza bakıp, başvurunuzu alıyorlar.

Kredi, genelde bir haftada onaylanıyor. Geriye kalan, en yakın mikro kredi merkezine gidip, kadın başına ₺700'er almak. Yani 5 kadınsınız ya, her birinin ₺700'sı oluyor.

Bedava eğitim: Para da tamam, şimdi sıra geldi eğitime. Dört gün boyunca her gün, ortaklarla birlikte karar verilen saatte eve gelip, iş kurmak için gerekli eğitimleri veriyorlar. Dolma yapmayı bilmek başka, dolma işi kurup müşterilere satmak başka... Sistemin bu yönü şahane!

Geri ödeme: Haftalık ₺12,5. Üstelik her hafta eve gelip tahsil ediyorlar. Parayı alır almaz işe başlayın ki geri ödemeleri yapabilesiniz.

"₺700 ile iş mi olur!" demeyin, oluyor, hem de tahmin bile edemeyeceğiniz büyüklüklere ulaşabiliyor! Siz yeter ki isteyin! Üstelik bu krediyi düzenli ödeyince, bu kez ₺2.000'e kadar yenisini alabiliyorsunuz. Bir sonraki sene, yine iki katı alabiliyorsunuz...

Kimseye aldırmayıp kendi işini kuran cesur kadınlar, tabii ki bu örneklerle sınırlı değil.. Hepsi de müthiş... Neden siz de kendi hikâyenizi yazmayasınız... Biraz cesaret ve azim, yeterli. Tabii bir de hedef ve planlama... Haydi kadınlar işbaşına...

Daha fazla bilgi için;

Türkiye İsrafı Önleme Vakfı(www.tgmp.net)

KEDV bünyesinde MAYA Vakfı (www.kedv.org.tr)

KADIN GİRİŞİMCİYE ALTIN TAVSİYELER

1. Durmayın! Tutkunuz, azminiz varsa, buna cesareti de ekleyin ve girişimci olun.

2. Fikrin sizden gelmesine gerek yok, belki siz o fikri hayata geçirecek uygulamacısınız.

3. Eksikliklerinize değil, sahip olduğunuz kuvvetli yönleri keşfedip onlara odaklanın.

4. Başkaları "Aman Allah'ım bu kadın aklını mı yitirdi, ne işlere kalkışıyor" diyorsa, muhtemelen başarı yolundasınız...

5. Yapıp yapacağınız her şeyi ölçün. Tutku, duygu, istek, çaba olması iyi... Ama bir yere kadar.

6. Başarısızlıktan korkmayın. Sizi öldürmeyen, güçlendirir.

7. Aşırı analiz yapmayın, fark yaratın ve bir yerden başlayın. Harekete geçmek önemli.

8. Duymaktan hoşlanmadığınız şeyleri sıyırıp atmayın. Durup dinleyin. Zorlanın ama dinleyin.

9. Size ortak olacaklara 'âşık' olmayın. Genelde imza sonrası çok değişiyorlar.

10. İçinizden gelen sese güvenin, 'o' sizin hayat pusulanız.

Biliyor muydunuz?
2011 yılı sonu itibarıyla ülke genelinde girişimci sayısı 80 bin iken kadın girişimci sayısı sadece 1.700.

Biliyor muydunuz?
GEM 2011 Küresel Raporuna göre ülkemizdeki yeni girişimci oranı 2006 yılında yüzde 4 iken, 2011 yılında yüzde 6'ya çıkmıştır.



MUHAMMAD YUNUS, 2006 Nobel Barış ödülü sahibi ekonomist, Grameen Bank kurucusu.

Mikro kredinin dünyadaki kurucusu Prof. Dr. Muhammad Yunus, inanılmaz bir adam! Hem kendisi, hem de kuruluşu Grameen Bank, Nobel tarihinde ödül alan ilk ve tek kuruluştur. 2010 senesinde Beyaz Saray'da katıldığım Obama Girişimcilik Zirvesi'nde tanıştığım Yunus, İstanbul'a geldiğinde bana, "Yoksulluk yoksulların sorunu değil, sistemin sorunudur" deyince çok etkilendim. Onunla işbirliği içinde yürüyen Türkiye Grameen Mikrokredi Programı, kartopu gibi hızla büyüyor. Türkiye'deki 58.000'den fazla kadının umudu oldu. Ama bu yetmez! Daha fazla kadın, bu programdan yararlanmalı.

Parasız staj olur mu?

Üniversite son sınıftaydım, Ocak ayında bir ay tatilimiz vardı. Okulda Bankers Trust'ın (şimdiki Deutche Bank) bir ilanı vardı. Hemen başvurdum

ve kabul aldım. New Jersey'deki ofislerinde emeklilik fonlarıyla (ne demektiyse) ilgili bir şey yapacaktım. Banka! İçim heyecan doluydu...

Para vermiyorlardı ama önemli değildi. Ben kendimi tanıtayım, banka tecrübem olsun yeterdi.

Başladım gidip gelmeye. Kimse benden istemeden onlara istatistiki bir model geliştirdim. Böylece benim çalıştığım bölüm yaptığı işi daha hızlı yapabilecekti. Böylece en azından yol paramı verirlerdi herhalde! Staj bitiminde müdürüme bunu söyledim, "Veremeyiz prensip bu" dedi. "Prensipleri değiştirecek istisnalar olabilir" diye direttim, gülümsedi. O sırada staj bitmişti zaten, üniversitem Cornell'e geri döndüm.

Tamam, çok şey öğrendim ama içimde bir şey kaldı... Bari bir ödül belgesi filan alsaydım.

Aradan iki üç ay geçti, benim oradaki müdürümün 4 üstündeki kişi (yani müdürün müdürünün müdürünün müdürü!) konuşma yapmak için okula geldi. Ertesi gün sınavım olmasına rağmen, konuşmayı dinlemeye gittim. Çıkışta yanına giderek "Ben sizin bankada staj yaptım, bunu geliştirdim ama bu staj için ödeme prensiplerini değiştirirseniz iyi olur, böylece daha fazla hevesli öğrenci başvurur" dedim. Cevabı gayet netti: "Harika bir fikir." Zaten o senelerde bankalar o kadar çok para kazanıyordu ki... her yer aynı "Borsa" filmi gibiydi.

Ertesi hafta okulda kariyer bölüm müdürü beni odasına çağırıp uyardı. Meğerse konuştuğum kişi (CEO) benim BT'deki müdürü çağırtmış ve fırça çekmiş, o da Cornell'i arayıp, "kim bu kişi? Hem staj imkanı veriyorum, hem CEO ile konuşuyor" demiş. Hissim? Utandım ama sevindim. O gün hayata tek boyutlu bakmamayı öğrendim. Girişimci olmak sadece şirket kurmak demek değildi, cesaretli olarak sistemleri bile değiştirebiliyordun. Tabii aynı zamanda şunu gördüm, bir aksiyonun domino taşı gibi, bir sürü reaksiyonu var. Şimdi olsa gene aynısını yapardım ama daha dikkatlice :)

BÖLÜM 15

EVLİLİK VE PARA

• PEMBE VE MAHMUT'UN KÜÇÜK HİKÂYESİ

• MÜSTAKBEL EŞİNİZLE PARA DURUMUNUZU KONUŞMAK

• TATLI DİL "PARA"YI DELİĞİNDEN ÇIKARIR...

• İKİ GÖNÜL BİR, AMA BÜTÇE SEYRAN DEĞİLSE

PEMBE VE MAHMUT'UN KÜÇÜK HİKÂYESİ

Hayat müşterektir...

Pembe ve Mahmut'un hikâyesini biliyor musunuz? Bu, aslında hepimizin başından geçebilecek bir hikâye... Pembe ve Mahmut adlı nişanlı çift, birkaç ay içinde evlenecekler. Düğün hazırlıkları, mobilyalar derken parayla ilgili tüm kısa dönem planlarını tamamlamışlar. Peki, evlilikleri süresince yaşayacakları parasal sorunlar için bir hazırlıkları var mı?



Nişanlılık dönemi, bir çiftin birlikteliğe hazırlanması için yaratılmış bir dönem. Para durumu hazırlığı da yabana atılmamalı. Para, çiftlerin geçimsizlik ve ayrılıkların temel sebeplerinden birisi olarak biliniyor. Ama asıl problem para değil, çiftlerin paraya bakış açısı. Peki, sizin ve birlikte olduğunuz kişinin paraya olan bakışı nedir, hiç düşündünüz mü? Araştırmalara göre, çiftler arasında para problemleri genelde **üç sebepten** doğuyormuş. Hadi bunlara daha yakından bakalım.

1.) Pembe, Mahmut'tan daha fazla harcıyor. Hani "Eli cebine gitmez" denir ya, öyle bir doğası var Mahmut'un, parası olmasına rağmen az harcıyor. Pembe, bazen inanamıyor ve içinden düşünüyor: "Bu kadar olur! Acaba cimri mi? Evlenince bu bir sorun olur mu? Benim rahat, lüks bir hayat yaşama hayalim var. Eh gücümüz de var, acaba yine böyle mi davranır? Yoksa ben istediğim gibi yaşayabilir miyim?"

Cevap: Evet, yüzde 99,9 böyle davranır. O yüzden Pembe'ciğim, senin, içinden değil dışından, yani sesli düşünmen gerek. Eee... Bu konuşulur mu? Evet konuşulur. Cicim aylarınızdayken, tam zamanı!

2.) Pembe, para konularını çok önemsemiyor. Kredi kartıyla çok harcıyor. Nişanlısı Mahmut ise çok önemsiyor. Hesap yapıyor, liste tutuyor, analiz yapıyor, yapıyor da yapıyor. Ciddi zaman da harcıyor. Mahmut sık sık düşünüyor: "Yahu Pembe çok iyi, güzel, tam hayallerimin kadını. Ama şu para konusundaki tavrını bir türlü anlayamıyorum. Sorsam ayıp olur şimdi, ne düşünür? Neyse boş ver, evlenince değişir, eminim."

Cevap: Yüzde 99,9 hayır! Pembe'nin hayat tecrübesi, ailesinde gördükleri, hayalleri, kendini 'para ile nasıl ifade ettiği'... Bütün bunlar, o farkına varmadığı, siz aranızda konuşmadığınız sürece değişmez. Sadece aranızda problem yaratır, durur. Mahmut, neden bu konuyu Pembe'yle açıkça konuşmuyorsun? Yoksa beş sene sonra bir kavga anında konuşmayı mı tercih edersin? Kenan Doğulu'nun bir şarkısı var, "Susma... Sustukça kimse seni duyamaz." Haydi, Mahmut, bir cesaret... Eleştirir gibi değil, müstakbel eşini anlamaya çalışan iyi bir nişanlı gibi aç konuyu.

3.) Pembe'nin çok parası var, o yüzden de kendini çok güçlü hissediyor. Mahmut'un da durumu iyi ama Pembe kadar değil. Mahmut eziliyor Pembe'nin yanında, kendisini güçsüz hissediyor ama çaktırmıyor da. İkisi de birbirini çok sevdiği için, "Evlenenince çözeriz" diye geçiriyor aklından.

Cevap: Yüzde 99,9 hayır! Para konusundaki en büyük başarı, düşündüğünüzü söylemek, söylediğinizi yapmaktır. Pembe, sakladığın sürece düşüncelerin içinde kartopu gibi büyüyecek ve bir süre sonra baş edilmez bir kendini ispat yarışı başlayacak. Mahmut'la açıkça konuş, "Seni çok seviyorum. Hayatımızı birleştirmek üzereyiz. Evlilik öncesi, finansal konuları da oturup konuşalım. Sonuçta birlikte bir ömür geçireceğiz ve para da hayatımızın bir parçası. Ne dersin tatlım?"

MÜSTAKBEL EŞİNİZLE PARA DURUMUNUZU KONUŞMAK

- Ailelerinizin maddi durumunu ve manevi değerlerini, geleneklerini birbirinize detaylı olarak anlatın.

- Kendi maddi durumunuzu; gelir, borç ve birikimlerinizi sakin, tatlı dille konuşun. Samimi, gerçekçi ve saygılı olun.

Düğün finansmanı

Hayatınızın en mutlu günü için elbette aileleriniz destek olabilir. Fakat maddi durumları yeterli değilse tüm yük size kalacaktır. Ama borçla düğün yapmamaya çalışın. Neden mi?

- İlk yılınız gezme, tozma, harcamayla geçer. Gelecek yıllarda ise sorumluluklarınız ve masraflarınız artacak; çocuk, ev, vs... Borç alıp da cicim yılınızı borçla geçirmeyin.

- Balayınızı planlarken erken rezervasyonun yüzde 50 indirim imkânından yararlanabilirsiniz.

- Beş senelik borç aldınız, diyelim 1,5 sene sonra boşandınız, borçlar ne olacak?

- Değeri artacak şeyler için borçlanın, en önemli yatırım eviniz.

- Beraber emekliliğinizi planlayın, birikim yapın.

Düğünde gelecek takıya güvenmeyin!

Düğün bir şov ya da finansal yarış değil. Düğün demek evlenmek demek, hayatı paylaşmak demek. Peki, düğün planları hazırlanırken neler yapılmalı?

'Cicim bütçesi' İlk bütçeniz, en zevkli ve en zor bütçeniz. Evliliğinizin ilk yıl masraflarını çıkartın. Kira, ev depoziti, mobilya, balayı, boya vs.

Para durumunuza dikkat! Düğün finansal yarış olmamalı, bu bir şov değil. Yarışa girmemeliyiz; ne kardeşler, ne aileler, ne arkadaşlar arasında.

Kim için düğün? Aileler için mi, evlenenler için mi? Hayata başlarken kendimizi olduğumuzdan zengin gibi gösterip, ertesi sabah borçla uyanmayalım! Düğünlerden akılda kalan süsler değil hislerdir.

- Örneğin, "İki yüz çift çağırsak yüz altın takılsa borçları kapatır" diye düşünmeyin. 22 ayar görünümünde 14 ayarlık altınlar var. Yani, hesabınızı şaşırtacak şeyler olabilir.

Biliyor muydunuz?
Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından 2012 Nisan ayında yapılan araştırmaya göre boşanmalarda yüzde 12 oranında ev geçimi rol alıyor.


Bir yastıkta kocayın, finansal huzurunuz eksik olmasın.

TATLI DİL "PARA"YI DELİĞİNDEN ÇIKARIR...

Tatlı dil, her kapıyı açan sihirli bir anahtardır.

Bazen finansal konularda eşimizden o kadar farklı oluyoruz ki, anlaşmak çok zor oluyor. Örneğin, bazen bir taraf daha çok harcamacı oluyor; devamlı arkadaşlarına bir şeyler ısmarlamak, kıyafetler almak, plansız harcamak istiyor... Bazen bir taraf diğerini rahatsız edecek şekilde tutumlu davranıyor, güvence için sürekli biriktirmek istiyor. Bazen çiftlerden biri borç yapmış ama eşine söylemeye çekiniyor... Bazen de gözü borçtan korkmuş olan taraf borç almaktan öyle korkuyor ki ev kredisi bile alamıyorlar... Daha bir sürü konu var. İşte böyle... Her birimiz farklıyız. Ben bunu göz rengine benzetiyorum. Doğru yanlış yok. Çünkü para konularının temelinde aslında 'para' yok, bizim ekonomik davranışlarımızı belirleyen psikolojimiz ve para karakterimiz var. Peki, ne yapacağız?

Esas sorun iletişim

Araştırmalar gösteriyor ki, para, ilişkilerde en çok sorun yaşanan konuların başında geliyor. Bir türlü konuşamıyoruz, kendimizi ifade edemiyoruz, ya da para konularını doğru zaman ve mekânda açmıyoruz. Sonra da geriliyor, kasılıyor, utanıyor, suçluyor, kavga ediyoruz!

Ülkemizde de durum pek farklı değil. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın geçen sene Türkiye'de 7.000 hane ile yaptığı araştırma sonucu ailelerde temel sorun parasızlık ya da geçim değil, çiftlerin para konusunda iletişim kuramaması diye belirtiyor.

Geçenlerde çift terapisti uzman psikolog Zaza Yurtsever'e "Çiftler neden para konularında anlaşamıyor?" diye sordum, bana iç çekerek "Çiftler aklından geçenleri samimiyetle bir konuşabilseler, hiçbir sorun kalmayacak, ama genelde bu sadece ayrılma zamanında oluyor, çünkü o zaman kaybedecek şeyleri olmadığı için samimiyetle konuşabiliyorlar" dedi. Bu durumda ne yapacağız? Önce birbirimizi tanıyalım ve yapıcı olalım.

Finansal elbiselerinizi çıkartın...

Hepimizin kendine has bir para karakteri var, ailemizde gördüklerimizle başlayan, yaşadıklarımızla gelişen ve tecrübelerimizle şekillenmiş bir karakter. O yüzden, partnerinizle para konularında sorun yaşamamak için öncelikle kendi para karakterinizi, sonra partnerinizin para karakterini tanımalısınız. Bunu samimiyetle yapın ki birbirinizi gerçekten anlayabilin.

Partnerinize kendi para karakterinizi en açık şekilde ve örnekler vererek anlatın. Örneğin, "Benim her şeyi kaybetme korkum var, çünkü 15 yaşındayken babamın işi battı ve...", "Benim geleceğe dair endişelerim var, emeklilik yıllarımızda ya paramız olmazsa..." gibi. Unutmayın, bu hisler çok normal. Yani, eşinizin yanında üzerinizdeki 'finansal elbiseleri' çıkartın. Bunu uluorta bir yemek masasında yapmayın tabii. İkinizin yalnız olduğunuz bir ortamda, sakin ve huzurlu bir zaman ve ortamda tatlı dil ile yapın. Partnerinizin paraya bakış açısını anlayabilmek için ona sorabileceğiniz birkaç soru:

- Para konuları ayıp mı, yoksa senin için rahat bir konu mu?

- Ailende para yönetimi, bütçe nasıl yapılırdı?

- Arkadaşların ve/veya ailen senden borç isterlerse yanıtın ne olur?

- Ailenden / arkadaşlarından borç ister misin?

- Ne zamandır ailenden para almadan yaşıyorsun?

- Hiç baş etmekte zorlandığın borcun oldu mu?

- İstek / ihtiyaç ayırımını nasıl yaparsın?

- Ödemelerin için nakit mi, kredi kartı mı tercih edersin?

- Kredi kartı borcunu her ay kapatır mısın?

- Ailende bakmakla yükümlü olduğun kimse var mı?

- Hayatında yaşadığın büyük "para" olayları neler? (İflas, borçlanma, tefeci, kayıp, miras...)

Nedenleri anlamaya çalışın

Partnerinizin genel anlamıyla geçmişini bilmeniz yetmeyebilir. Sorular sorup, hayata, paraya bakış açısını anlamaya çalışırken nedenlerini de sorun. Yani içinizden "tamam şimdi anlıyorum neden böyle davrandığını" diyene kadar sormaya devam edin. Örneğin, sürekli taksit yaptığını söylerse, nedenini de sorun. Ya da ev kredisi için bile borçlanmak istemediğini söylerse, borçtan korkusunun altında yatanı öğrenin. Cevaplar ne olursa olsun saygı duyun. Unutmayın, hepimiz farklıyız.

Ortak 'ulaşılabilir' hedefleriniz olsun

Para yönetimini sadece birlikte fatura ödemelerini konuşmak, planlamak olarak düşünmeyin. Birbirinizin para karakterlerinizi anladıktan sonra bireysel hedeflerinize de ulaşmanıza engel olmayacak ortak hedefler belirleyin. Araştırmalar gösteriyor ki, ortak hedefler evliliği daha sağlıklı ve uzun kılıyor. Birikimci karınca, her kuruşun biriktirilmeyeceğini öğrenirken, harcamacı ateşböceği ise her kuruşun harcanmayacağını öğreniyor.

Eşinizle konuşup kısa, orta ve uzun dönem parasal hedefler belirleyin. Ne istediğinizi bilirseniz, bu size birlik duygusu verir. Hedefi olmayan gemiye hiçbir rüzgâr yardım edemez (Montaigne). Hedeflerinizi yazmayı da unutmayın!

Sır yok!

Hem eşinize hem kendinize karşı samimi olun. Para konularında birbirinizden bir şey saklamanız, ilişkinizi zora sokmaktan başka bir şeye yaramaz. Birlikte ortak bir gün belirleyin, çayınızı / kahvenizi alın, kısa - uzun dönem hedeflerinizi, faturaları, harcamalarınızı konuşun. Bunu düzenli olarak yaparsanız her şey daha da kolay olacaktır.

Hem bir düşünün, eşinize doğum günü için ödemekte zorlandığınız bir hediye almanız; hem ona hem kendinize karşı samimiyetsizlik değil de nedir?

Keyif alın

Birçok evlilikte, 'yanlış anlaşılma', 'gerilim yaratma' ve 'huzur kaçırma' gibi olumsuzluklara neden olmasın diye, para konusu hiç açılmaz. Oysa bu sessizlik en büyük stres kaynağıdır. Para konusunu konuşmayı ne kadar erken öğrenirseniz o kadar iyi. Evet, öğrenebilirsiniz, geç değil! Çünkü yıllar geçtikçe, parasal konular daha karışık bir hal alır. Parasal ilişkiniz de nasıl başlarsa öyle gider. Eğer birbirinizle konuşma alışkanlığınız yoksa bunu sonradan kazanmanız çok daha zor olur.

Para konularını daha konuşulabilir bir konu haline getirmek için kısa süreli, eğlenceli hedefler koyun. Bunlara ulaştığınızda oturup yeni hedef koymak için para konularını konuşabilirsiniz. Bu hedeflerin sonuna

birbirinize vereceğiniz minik ödüller de koyabilirsiniz (bu ödüller maddi değeri olmaktan çok manevi değeri olan hediyeler olabilir).

Yedi yaşından büyük çocuklarınızı da buna dahil edin. "Ağaç yaşken eğilir" diye boşuna dememiş atalarımız.

Büyük masraflara dikkat

Ev veya araba almak, emeklilik, çocuklar ve diğer aile üyeleri (anne, baba, kardeş vs.) Bu beş önemli konuyu tek tek ele alın.

Örneğin:

"Ev almak konusunda ne düşünüyorsun, kaç liraya kadar bir ev alabiliriz, ne zaman?"

"Çocukların eğitimiyle ilgili para biriktirmeye başlasak mı? Özel okul konusunda ne düşünüyorsun?"

"Ailelerimizin parayla ilgili sorunlarında yanlarında olacak mıyız, örneğin borç verecek miyiz? Bunu nasıl yapacağız?" gibi soruları birlikte cevaplayın. Bu konular hakkında ortak karar almanız, ileriki yaşantınızı çok kolaylaştıracak ve evliliğinizi yormayacaktır.

Borç disiplini edinin

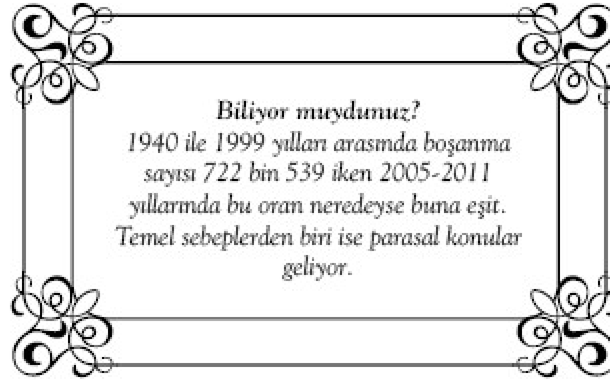
Borç ödeme konusunda ortak prensipler belirleyin. Örneğin, kredi kartı borcunuzun her ay tamamını ödemek gibi. Diğer borçlarınızla ilgili kapatma planlarını da birlikte yapın.

Birikim yapın

Şunu asla aklınızdan çıkarmayın: Ya daha fazla kazanacaksınız ya daha az harcayacaksınız. Bu dönem dönem değişecektir. Birikim disiplininizi kararlaştırın.

Yatırım yapın

'Riske girmek' konusundaki düşüncelerinizi anlamak için konuşun, tartışın. Daha önce de söylediğim gibi, **finansal elbiselerinizden soyunarak** yapın bunu. Doğru ya da yanlış yoktur, tercihler vardır. Yatırıma nereden başlayacağınıza karar verin. Unutmayın, para sahibi olmanın üç yolu vardır: çalışmak, miras, yatırım. (Çok ısrar ederseniz piyango ve lotoyu da ekleyelim.)



Biliyor muydunuz?

1940 ile 1999 yılları arasında boşanma sayısı 722 bin 539 iken 2005-2011 yıllarında bu oran neredeyse buna eşit. Temel sebeplerden biri ise parasal konular geliyor.

 Diğer konularda olduğu gibi, evlilikte de para konularında doğru ve yanlış yok! Her çift kendi doğru ve yanlışını kendi belirler.



Prof. EMRE KONGAR, sosyolog, yazar

"Bizim ailenin bütçesini eşim yapar. Eşime bütçe madalyası verilebilir. Ben paramı alır, hemen eşime teslim ederim. O bana harçlık verir."

İKİ GÖNÜL BİR, AMA BÜTÇE SEYRAN DEĞİLSE...

Dilimin sınırları dünyamın sınırlarıdır.

Wittgenstein

İnsanlar birbirini sevdiği için para konularında da iyi anlaşacaklar diye bir şey yok. Özellikle evlilikte... iki farklı kişilik, farklı geçmiş ve tecrübeler ile farklı farklı şekillenen iki hayat görüşü... Bir de işin içine para girince, tarafların psikolojisi, paraya yaklaşımı, ilişkinin seyri değişebiliyor. Gönülleriniz gibi, bütçenizin de 'seyran olma' potansiyelini artıracak bu beş temel başlığı okumakla kalmayın, kendinizi test edin ve harekete geçin.



1. 'Finansal Nefes Alanı'

Bir evde üç banka hesabı olsun: Sizin, eşinizin ve evin. Bu 'finansal özgürlük' alanlarınıza saygılı olmanızı sağlar. Her şeyinizin ortak olması iyi güzel ama aşkınızı ispatlamak için her kuruşunuzu ortak kullanmak zorunda değilsiniz. Her kuruş "bizim paramız" olursa, birbirinizin harcadığı her kuruşu kontrol altına alacaksınız demek olur.

Burada bahsettiğim gizli saklı harcama yapmak değil, birbirinize 'finansal nefes' alabilecek bir alan bırakmak. Annenize, babanıza ya da bakmakla yükümlü olduğunuz yakınlarınıza harcamalarınız olabilir, birbirinize hediye almak isteyebilirsiniz, birinizin ilgilenmediği hatta belki anlayış göstermediği ancak diğeriniz için önemli olan bir hobinize harcama yapabilirsiniz... Birbirinize ufak da olsa bir finansal özgürlük tanımanız, kendinize özel harcamalarınızın sebep olacağı gerginlikleri de ortadan kaldıracaktır.

Sizin üç hesabınız var mı? Bu konuyu hiç konuştunuz mu?

2. Açık ve net bir paylaşım

Gelelim 'ev hesabının' paylaşımına. Burada tek bir doğru yok. İkiniz de çalışıyorsanız, ev bütçesine maaşlarınız oranında katkıda bulunabilirsiniz. Diyelim biriniz ₺3.000, diğeri ₺7.000 maaş alıyor. Toplam ₺10.000 etti. ₺ 3.000 maaş alanın eve getirdiği gelir toplam ev gelirinin yüzde 30'u olduğu için, ev masraflarının da yüzde 30'unu karşılar.

Başka bir yol ise ödemeleri bölüşmeniz. Yani, Ahmet kira ve faturaları öder, Ayla ise gıda ve eğlence masraflarını. Başka bir evde, Süleyman her şeyi öder, Fatma'nın geliri sadece birikime ayrılır. Bu konu aileden aileye ve gelirden gelire değişebilir. Tek bir doğru yok.

Sadece erkek çalışıyor ise, burada da farklı modeller olabilir ama tavsiyem aylık paylaşım yaparak kadınlara bütçe yönetimi konusunda inisiyatif verilmesidir. Yuvayı dişi kuş yapar diye boşuna dememiş atalarımız. Kendine verilen sorumlulukla, bütçenin her kalemine yetişmeye çalışacaktır.

Sizin evde harcamaları, birikimi, yatırımı paylaşma modeliniz var mı? Açık mı? Net mi? İkiniz de bundan memnun musunuz? En son ne zaman konuştunuz?

3. Evde dolaşan goril!

Eşlerin birbirinden sakladığı ama evin ortasında gezip duran bir goril kadar büyük konu: gizli borç. Sizin ya da eşinizin kredi kartı borcu var, ailenize yardım etmek için borç aldınız ama bir türlü söyleyemiyorsunuz. Öte yandan karşı taraf öyle ya da böyle bunu hissediyor... Çünkü her ne kadar sır olarak saklanmak istese de, üzerinizde yaratacağı gerginlik sürekli anlamsız tartışmalara neden oluyor. E ne oldu şimdi, hani iyi günde, kötü günde beraberdiniz... Bu durumu eşinize anlatmanız size zor geliyor olabilir ancak yaratacağı sonuçlar daha da zor süreçlere yol açabilir. Samimi olun, paylaşın. Birlikte bir çözüm bulabilir, buna neden olan süreci konuşabilir, tekrarlanmaması için birbirinize destek olabilirsiniz. Hem bu samimi paylaşımınız ilişkinizin daha da güçlenmesine neden olacak!.

Sizin eşinizden gizlediğiniz bir borç var mı? Ya onun sizden gizlediği bir borç var mıdır acaba? Derin nefes alın ve düşünün, çünkü bu da aldatmanın bir türü; 'finansal aldatma'.

4. Mahrem konu için ağaçların altında randevulaşın!

İnsanın geleceğe dair hayalleri, hevesleri, düşleri aslında en mahrem şeylerinden biridir. Genelde kendimize saklarız, hatta birçoğumuz da oturup düşünmemişizdir belki. Geçiştiriveririz "Aman ne hayali işte, yaşayıp gidiyoruz" diye. O zaman ben de sorarım size "Hayata nefes almak için mi geldik?" diye. Sizin göreviniz, misyonunuz, motivasyonunuz var elbet. Nedir bunlar? Önce kendinizinkileri ortaya çıkartın, sonra eşinizinkini anlayın ve tanımlayın. Beraber hayal kurun. Böylece beraberce ileriye dönük kesişen kümelerinizi belirleyip ortak hedefler seçebilirsiniz.

Sizin eşinizle gönülleriniz, değerleriniz ortak ki evlenmişsiniz, yuva kurmuşsunuz, şimdi de gidilecek ortak noktaları tespit edin ki para sizi oraya götürebilsin. İşte bu kadar da basit.

Siz eşinizle samimiyetle kişisel hayallerinizi, düşlerinizi konuştunuz mu? Sizi nelerin mutlu, motive ettiğini, heyecan verdiğini paylaştınız mı? Ya onunkileri? Peki, ileriye dönük sizin ikinizin ortak hedefleriniz neler onu konuştunuz mu? Örneğin, emeklilikte güvence, dünya seyahati, erken emeklilik... Peki, bu hedeflere nasıl ulaşacağınızı konuştunuz mu? Cevaplar hayırsa durmayın, hadi arayın eşinizi... Pazar günü için ağaçların altında randevulaşın, paylaşın.

5. Ne baş tacı, ne el kiri..

Paranın tanımını hatırlayalım: Bizi değerlerimiz doğrultusunda, bir noktadan diğer bir noktaya getiren araç. Bir 10 alın yere koyun, kendi başına pazara, markete gidebilir mi? Ayakkabı elbise alabilir mi? Cevap tabii ki hayır. Ya da bir ıssız adaya giderken para almaya gerek var mı? Mars'ta para anlamlı mı? Yani unutmayın, paranın kendi başına bir anlamı yok, ona anlamı yükleyen bizleriz. O yüzden evliliğiniz boyunca da, parayı sizi hedeflerinize götürecek bir araç olarak konumlayın - ne baş tacı, ne el kiri - gerektiği kadar önemseyin. Parayı konuşabilin. İster sevin, ister sevmeyin para hayatın en temel gerçeklerinden beri.

Para sizin için ne anlam ifade ediyor? Peki ya eşiniz için? Alın eşinizi karşınıza, para sizler için ne anlam ifade ediyor, açıkça konuşun.

Biliyor muydunuz?
Araştırmalar gösteriyor ki, banka hesabı olmayanlar, para yönetiminde geride kalıyor, o yüzden ev kadınıysanız bile siz de kendinize özel bir hesap açın.



"Hayatta iki en önemli gün var. Birincisi doğduğumuz gün, ikincisi neden doğduğumuzu anladığımız gün."

Parasız düğün olur mu?

Eşim bana evlenme teklif ettiği zaman, Türkiye tarihinin en ağır krizinden geçiyorduk, onun işleri de herkes gibi çok kötü gidiyordu. Benim ise birikimim azdı. Düğüne de çok özeniyordum. (Özenmeyen bir kız da tanımadım bugüne kadar!) İkimiz de 17 yaşımızdan beri ailemizden para almadığımız için düğün konusunda da onlara yük olmak istemiyorduk, sonuçta emekli, orta halli ailelerimiz vardı. Eşimle oturduk ve samimiyetle konuştuk, düğün yapmasak olmazdı... İnsan eğlenmek, sevdiklerini de eğlenirken görmek istiyor. Küçükken babaanneme giderken önünden geçtiğim kuzu çevirme yerleri geldi aklıma. Acaba Kilyos yolunda çayır düğünü mü yapsak diye konuştuk uzun uzun... Çimler, doğa, gün ışığı... Başladık araştırmaya... her alternatifi değerlendiriyorduk. Sonra birden fotografçı arkadaş, gelinlikçi arkadaş, DJ arkadaş, restoran sahibi arkadaş... girdi işin içine, derken bir baktık bütün her şeyi halletmişiz. Ama ne planlar, defterler eskittik! O zaman dostlarımızın yaptığı iyiliği asla unutamam. Krizin ortasında "ditta tata... ditttat tata..." zordu ama başarmıştık. Burada üç faktör vardı; birincisi biz her şeyi kabullenmiştik, ikincisi birbirimize karşı samimiydik, üçüncüsü de çok araştırdık, çalıştık. Tek bulamadığımız arkadaş, süs şirketi olan bir arkadaştı! Süsler de bayağı pahalı oluyordu... O iş için de gittik bir şirkete, tanışıp arkadaş olduk. Süs işini de en asgari şekilde hallettik.

BÖLÜM 16

AĞACI YAŞKEN EĞMEK:

- ÇOCUKLARIMIZIN PARA EĞİTİMİ
- ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNE TAVSİYELER: HAYATA 1-0 ÖNDE BAŞLAYIN



ÇOCUKLARIMIZIN PARA EĞİTİMİ

Para yönetimi okulda değil, evde öğreniliyor.

Çocuklara para eğitimi okulda değil, evde verilir. Sizin parayla ilişkiniz, tutumunuz ve konuşmalarınız çocuk için önemlidir. Çocuklar sünger gibidir. Siz kendinize beş ayakkabı alırken ya da kredi kartıyla yemek ısmarlarken, onun istediği bir şeye "Hayır" diyemezsiniz. Çocuklar evde sizden ne görüyorlarsa, para ile ilk öyle tanışıyorlar. Duydukları değil, gördüklerinden öğreniyorlar. O yüzden en iyi para yönetim eğitimini, kendiniz iyi örnekler olarak verebilirsiniz.



Harçlık

Sizin kendiniz örnek olmanızdan sonra en önemli eğitim ve disiplin aracı harçlıktır. Harçlık aile ve çocuk arasındaki en temel para yönetimi disiplini aracıdır. Harçlık, çocuğun sorumluluk almasını ve birey olma çabasını destekler. Çocuğun kendi parası olması önemlidir.

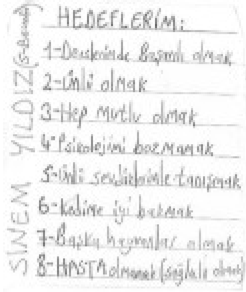
Harçlık miktarı, parmak izi gibidir. Ailenizin değerlerine, ekonomik durumunuza ve sosyal ortamınıza bağlıdır. Gereğinden az ya da çok olması çocuğunuzu olumsuz etkileyebilir. Değişen ihtiyaçlara göre harçlık miktarı yeniden düzenlenebilmelidir.

Net olun. Çocuğunuza, harçlığıyla hangi ihtiyaçlarını karşılamasını beklediğinizi açık ve net söylemelisiniz. Örneğin; harçlığını yol ve yemek

masrafları için harcamasını söyleyin.

Ceza olmasın. Harçlığını kesmeyi "ceza yöntemi" olarak kullanmamanızı tavsiye ederim. Diyelim ki, size haber vermeden eve geç geldi. Cezalandırmak istiyorsanız, harçlığını kesmek yerine hafta sonu dışarı çıkmasına izin vermeyin.

Konuşun. Çocukluğumuzda "Çek ağzından o pis parayı" diye başlayan bir ilişki pek sağlıklı olmasa gerek. Pis ve kötü bir şey para. Konuşması da ayıp. Bunlar eski sistem, siz modern ve hayatın gerçeklerini bilen anne baba olarak çocuklarınızla para konusunu konuşun, gerçekçi olun; ama endişelendirmeyin.



Hedefler

Hedef listesi: Çocuklarınızın hedefleri olsun. Hedeflerini yazsınlar, cep telefonu, basketbol topu vs... Önceliklerini belirlesinler; ama bu liste uzun olmasın! Sonra bu hedeflere ulaşabilmek için çocuğunuza nasıl bütçe yapacağını gösterin. Çocuk 6-13 yaş aralığında ise haftalık 13-18 yaş aralığında ise aylık bütçe olabilir. Hedeflerine bütçe yaparak ulaşabileceklerini öğrensinler. Aile bütçenizi de onunla paylaşın. Ev nasıl idare ediliyor görsün. Kira, su, elektrik vs...

Ötelenmiş istekler: Psikologlar çocukların hedefleri için bekledikleri zaman, elde ettikleri şeylerden daha fazla haz duyduklarını söylüyorlar. Ben de yedi yaşımdaki oğluma hediye vermeden önce bir ay civarı bekletiyorum. Hediyeyi konuşuyoruz, hayal ediyoruz, parasını biriktiriyoruz ve artık ona verdiğim zaman dünyanın en mutlu insanı oluyor sanki.



Birikim

Birkaç kumbara. Çocuğunuzun her hedefi için bir kumbarası olsun. Örneğin istediği oyuncağın resmini bir kumbaranın üstüne yapıştırın, almak istediği bilgisayar oyununu başka bir kumbaraya.

Teşvik şart. Çocuğunuzu birikime teşvik edin. ₺1 biriktirdiğinde siz de üzerine ₺1 koyun. Elektrik faturasından kazandırdığı her ₺5 onun olsun (bakın nasıl kapatıyor o ışıkları!).



Yatırım

13 yaş üstü: Onu yatırım araçları ile tanıştırın. Korkmasın. Hisse, fon, bono... nedir, sizden daha iyi bilsin. Takip etsin.

Para kazanmak

Çocuğunuza kıyın. Hedefleri için, hayatı anlamak için, paranın nasıl kazanıldığını bilsin. Çocuğunuzu bu alışkanlığa motive etmek için ona yol

gösterin:

- Sorumluluğu dışındaki işlere yardım edebilir. (Bulaşık, araba yıkamak gibi.)

- Ders verebilir. (Komşunuzun çocuğuna veya alt sınıftan bir öğrenciye matematik, gitar, İngilizce öğretebilir.)

- Çocuk bakabilir. (16 yaşında bir genç, 6 yaşındaki bir çocukla ilgilenebilir.)

"Ben çocuğuma kıyamam." demeyin. Helikopter aile olmayın (yani çocuğun başı üstünde pır pır dönen aile)! Bu onun için büyük bir fırsat. Ailenizin işinde veya tanıdığınızın yanında çalışabilir.



Üç Bacaklı Tabure

Çocuklarınıza paranın anlamını anlatın. Parayı üç bacaklı bir tabure olarak gösterebilirsiniz, 1'inci bacak bugün için harcamak, 2'inci bacak yarın için birikim yapmak, 3'üncü bacak ise olmayanlarla paylaşmak.

Paraya anlam veren biziz. Çocuklar ne paranın her şeyi halledebileceğini düşünüp onu gereğinden fazla abartmalı, ne de gereğinden az önemsemeli.



100 hayat 12 saatte nasıl değişti?

Para Durumu'unun ilk projelerinden biri Lütfi Banat İlköğretim Okulu'nda 5 D ve E öğrencileriyle geçirdiğim altı şahane hafta idi. Çocuklar ile o kadar çok şey yaptık ki, her cuma iki saatliğine onları ziyarete gidiyordum, bu programın özetini www.paradurumu.tv sitesinde bulabilirsiniz, 23 Nisan 2010'da CNBC-e kanalında onlarla beraber sunmuştum programı.

23 Nisan 2012'deyse yine Lütfi Banat İlköğretim Okulu'nda altı haftalık bir etkinlik gerçekleştirdik. Etkinlikte girişimcilik, paylaşma ve tasarruf konularını ele aldık. 23 Nisan'da aHaber'deki programı çocuklar sundu, etkinlikten görüntülere de yer verdik.

Neler yaptık?

Para yönetimi çocukluk yıllarında öğreniliyor. Nasıl başlarsa yine öyle devam ediyor. Para esasında evde, anne-babadan (duyduğunla değil) gördüğünle öğreniliyor. Ama şöyle bir gerçek var ki, çocuğunuza doğru birkaç basit yönlendirme yapıp, onun finansal hayatını değiştirebilirsiniz. Biz onlarla birçok aktivite yaparak, öncelikle, parayı baş tacı yapmamaları gerektiğini işledik. Ama para hayatımızda yokmuş gibi de yaşamayacağız dedik, (itiraf edelim birçoğumuz para konularıyla uğraşmamak için 'elimin kiri', 'işim olmaz', 'ben anlamam' diye atıveriyoruz başımızdan) onu kabul edip, kontrol edip yönetmek işin sırrı.



Ne konuştuk?

Bir sürü... Öncelikle paranın bir amaç değil araç olduğunu, sonra hayattaki hedeflerinin, harçlık düzeni, ilk para eğitiminin, birikimin önemi, evin elektrik faturası... Önce sağlık dedik ve Dr. Sima Filizer ile sağlık yatırımını konuştuk. Sonra çevre dedik ve Ayhan Şahenk 'Sevgi Ormanı'na 80 ağaç diktik, İMKB'nin katkılarıyla borsa binasına gittik, finansal yatırımın şirketlere ortak olmanın önemini canlı canlı tecrübe ettik. Çocuklarla PARA konularını oyunlarla, eğlenceli bir şekilde irdeledik. Okul Müdürü Süleyman Yıldız, öğretmenler ve velilerin katkılarıyla, son hafta, panayır düzenleyerek tüm okuldaki öğrencileri GİRİŞİMCİ olmaya teşvik ettik.

Bu çalışmanın sonuçlarını, İnfakto araştırma şirketi bağımsız ve bilimsel bir şekilde ÖLÇTÜ.

İşte ÇARPICI SONUÇLAR:

1. Özgüven İki Kat: Eğitim alan çocukların yüzde 52.6'sı kendilerini parasal konular hakkında bilgili görürken, bu oran eğitime katılmayan çocuklarda yüzde 27.9.

2. Evde Para Konuşuluyor: Toplumumuzda 'tabu olan' para konularını, eğitim sonrası yüzde 75'i konuları aileleriyle konuşabiliyor.

3. Korku Azalıyor: Çocukların parasal konulardaki korkuları üzerinden attıkları ve ölçülmeyen konularda da pozitif değişim sağladıkları gözlendi.

4. Hedefli Birikim: Eğitime katılan çocukların yüzde 92.9'u şimdiden geleceğe yönelik hedefler için birikim yapmayı düşündüklerini ifade ediyor.

5. Önce Sağlık: Çocukların yüzde 98.2'si ilk önce sağlık için yatırım yapılması gerektiğini söylüyor. Artık abur cubur yerine sebze, meyve yiyiyorlar.

6. 'Çevremiz Varsa Biz Varız': Çocuklar çevreye yatırımın gerekliliğini ve sürekliliği önemsiyor, ağaç dikmeye bayılıyorlar.



Aileme Mektup

Aşağıda öğrenciler ile ailelerine yazdığımız mektup...

Anneciğim, babacığım,

Ben artık büyüdüm, 10 yaşında bir bireyim. Hayatımı ve paramı doğru yönetmeyi ve yönlendirmeyi şimdiden öğrenmek istiyorum. Anlıyorum ki paramı iyi yönetmek daha bu yaşlarımda geliştirmem gereken bir alışkanlık. Hedefler, bütçe, birikim, harcama, yatırım, kredi kartı, borç... Bütün bu konularda doğru bilgi sahibi olmak istiyorum. Para eğitimim konusunda bana yardım eder misiniz? Çünkü para yönetimini öğrenebileceğim tek yer evim, alacağım örnekler de siz anne, babamsınız...

Amacım parayı ne çok önemsemek, ne de yok saymak, onu *ve onu yönetmeyi* ***gerektiği kadar*** *önemsemek. Aşağıdaki konularla ilgili bana destek olur musunuz?*

1.) Hedefle yaşamak:

- Hayatımı hedeflerle yönetmek istiyorum, yani her konuda hedefim olsun istiyorum. Hedeflerim (haftalık, aylık vs.) konusunda bana yardımcı olur musunuz?

- Uzun dönemli hedefim için şimdiden para biriktirmek istiyorum. Ailemizin uzun dönemli finansal hedefleri neler? Örnek: Ev almak. Sizin emekliliğinizi güvence altına almak.

- Sizin kısa dönemli hedefleriniz neler? Örnek: Kredi kartı borcumuz varsa kapatmak. Aile tatilimiz için para biriktirmek?

2.) Harçlık:

- Harçlığımı düzenli almak istiyorum. Ben düzeni seviyorum.

- Harçlığımla neleri ödemekle sorumlu olduğumu bilmek istiyorum. Kantin harcamaları, oyuncak, kitap... Hangileri için para biriktirmem gerekiyor, hangilerini siz karşılayacaksınız?

- Harçlığımın doğru miktarının ne olacağına en iyi sizin karar vereceğinize inanıyorum ama değişen koşullar altında esneklik gösterirseniz sevinirim.

3.) Para kazanmak:

- Evde yapacağım ve sorumluluğum içinde olmayan aktivitelerle küçük miktarlarda para kazanmaya hazırım. Böylece emek karşılığı kazanmak ne demektir öğrenmeye başlayacağım. Örnek: Odamı toplamak benim görevim ama neden fırını temizleyerek ₺1 kazanmayayım?

- Evde yapabileceğim işlerin ve karşılıklarının listesini yapıp buzdolabına asarsanız çok sevinirim.

4-) Harcamak:

- Süpermarkete gittiğimizde alışverişin ₺10'lık kısmını ben yapabilir miyim? Böylece belli bir para ile alışveriş yapabilme sorumluluğu edineceğime inanıyorum.

- Haftalık bütün harcamalarımı yazacağıma söz veriyorum. Siz de bana bütün harcamalarınızı yazacağınıza söz verir misiniz? Böylece her ay harcamalarımızı konuşabiliriz. Neyin nereye gittiğini beraberce gözlemleyebiliriz.

- Evin elektrik ve su faturalarını benimle paylaşır mısınız? Tasarruf yaparak elektrik ve su faturasındaki size kazandıracağım farkları ben "kazanmış" olabilir miyim? Örnek: Bütün ay boyunca ışıkları kapatırsam ₺5 tasarrufumuz olursa o ₺5 benim olabilir mi?

5-) Bütçe:

- Aylık aile bütçesi toplantınızda (en azından bir kısmında) ben de olmak istiyorum. Anne, baba; siz beraber aylık bütçe toplantısı yapıyorsunuz değil mi?

6-) Birikim:

- Hedeflerime ulaşmak için düzenli para biriktirmek istiyorum. Siz de biriktiriyor musunuz?

- Benim için bankada birikim hesabı açmanızı istiyorum. Kumbaramda biriktirdiğim paraları her ay bankaya gidip yatırmak istiyorum.

- Benim biriktirdiğim her ₺1'ya karşılık siz de bana ₺1 teşvik primi verir misiniz? Böylece ben ₺1 biriktiririm ama ₺2 olur, yaşasın!)

- Birikimi hem şimdi istediğim şeyler için (oyuncaklar, kitaplar), bir de birikimi uzun dönem için, üniversiteye gidebilmek için yapmak istiyorum.

7-) Yatırım:

- Eğitimime, sağlığıma, çevreme yatırım yapmak istiyorum. Bu konuda beni devamlı uyarır mısınız?

- Finansal yatırım araçlarını tanımak istiyorum. Bunları bana eğlenceli yollarla tanıtır mısınız? Ya da araştırmam için teşvik eder misiniz?

- Beraber karar vererek ilk yatırımlarımı yapmamda yol göstermenizi istiyorum. (Örnek: İlk hisse senedimi almak istiyorum. ₺1'ya da alabileceğimi öğrendim.) Böylece yatırım araçlarını ve yatırım kavramını şimdiden anlarsam ileride ben çalışırken paramı da çalıştırabilirim. :)

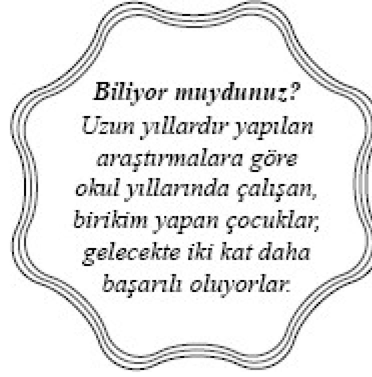
8-) Paylaşmak:

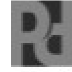
Evdeki kullanmadığım oyuncaklarımın bir kısmını oyuncakları olmayanlarla paylaşmak istiyorum. Bana artık küçük gelen kıyafetlerimi (kardeşim giymeyecekse) paylaşmak istiyorum.

Sence Ne Kadar?

Çocuğunuza ektekini doldurtun, sonra beraberce ikinci tarafı. Amaç, şaşırması ve öğrenmesi. Bakalım ne kadar biliyorlar sizin evin bütçesini...

Sence ne kadar?	Gerçekte ne kadar?
… kira / ev kredisi?	… kira / ev kredisi?
… elektrik faturası?	… elektrik faturası?
… kablolu TV / uydu faturası?	… kablolu TV / uydu faturası?
… telefon faturası?	… telefon faturası?
… senin cep telefonu faturan?	… senin cep telefonu faturan?
… internet faturası?	… internet faturası?
… ev sigortası?	… ev sigortası?
… araba kaskosu?	… araba kaskosu?
… benzin harcaması?	… benzin harcaması?
… su faturası?	… su faturası?
… diğer :	… diğer :
AYLIK HARCAMALAR TOPLAMI:	**AYLIK HARCAMALAR TOPLAMI:**



 Çocuklarınızın para eğitimine 6 yaşında başlayın, 13 yaşında yatırımı öğretin, ilk hisse senedini aldırın.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNE TAVSİYELER: HAYATA 1-0 ÖNDE BAŞLAYIN

"Hayatımızın yönünü, gençliğimizde

edindiğimiz alışkanlıklar belirler."

Aristoteles

Aristoteles haklı gençler, hayata nasıl başlarsak öyle gidiyor. O yüzden öncelikle kendinize eğitim hedefleri koyun. Ne olmak istiyorsunuz? Neden? Bu hedefe nasıl ulaşacaksınız? Büyük düşünün, plan yapın ve adım adım ilerleyip hedeflerinize ulaşın. Ve tüm bunları yaparken, hayatınızı yönetmenin büyük bir bölümünün paranızı yönetmekten geçtiğini unutmayın ve kendinize, finansal hedefler de koyun. Nasıl bir hayat yaşamak istiyorsunuz, nelere sahip olmak istiyorsunuz? Anne ve babanıza benzemek mi, yoksa onlardan farklı mı olmak istiyorsunuz? Planınızı yapın, adım adım ilerleyin. Hayata 1-0 önde başlamanızı sağlayacak tavsiyelerimi de dikkate alın:

1. Hedefle yaşayın: Kendinize 5 senelik, 1 senelik, 1 aylık hedefler koyun. Bunları yazın. Örnek: Okulu birincilikle bitireceğim, 4 farklı sektörde yaz stajı yapacağım, yazları para kazanacağım...

2. Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu kredisine dikkat: Eğitim için kredi kullanacaksanız, bunu yerinde ve hesaplı kullanın. Unutmayın, mezun olduktan sonra bu kredileri faiziyle geri ödeyeceksiniz.

3. Kredi kartı limitiniz kadar zengin değilsiniz: Kredi kartınızı her ay kapatın. Hem ayrıca siz öğrencisiniz, banka kartı alıp, bankadaki paranız kadar harcayabilirsiniz.

4. Bütçe arkadaşınız olsun: Okuldan bir arkadaşınızla anlaşın. Her ay kira, yemek, ulaşım, kitap, okul, eğlence, telefon nereye ne gidiyor, bir deftere yazın. Her kategoriye bir limit koyun (örneğin, eğlence ₺50), bunun üzerinde harcamayın. Sonra defteri açıp bakın kim tutturmuş. Bir saat oturup gülün, eğlenin. Kendinizle dalga geçebilin.

5. Kaplumbağa gibi birikim yapın: Bilgisayar alacaksınız, master yapacaksınız, yurtdışına gideceksiniz, fiyakalı bir araba alacaksınız... Şunu unutmayın: Küçük, düzenli birikim erken başlarsa, büyük birikimleri

solluyor. Aynı kaplumbağa ve tavşan masalındaki gibi, kaplumbağa azmi ve disipliniyle küçük adımlarla kazanıyor.

6. Arkadaşlarınıza hava değil, fark atın: Okul kafeteryasında ₺2 olan tostu, sadece daha güzel bir ortamda yer almak için ₺5'ya yemeye gerek var mı?

7. Üşenmeyin: Öğrenci indirimi olan yerlerde yiyin, için, gezin. Öğrenci kartınızı yanınızda taşıyın. Okul kitaplarını bir üst sınıftakilerden alabilirsiniz. Hatta dönem sonunda ihtiyacınız kalmadığında bu şekilde satabilirsiniz. Sizin bankanın ATM'si uzak diye başka banka ATM'sine ekstra ücret ödemeyin, üşenmeyin yürüyün.

8. Teknoloji esiri olmayın: Telefon tarifeniz sizin için en uygun olanı mı? Bütün gün okuldaysanız evde internet ücreti ödemeye gerek var mı? Facebook'ta üç saat geçirmenin size bir faydası var mı?

9. Borç almayın: Ne kadar az borç, ne kadar çok yatırım yaparsanız geleceğinizi o kadar güvence altında ve keyifle yaşarsınız.

10. Her şeyi yazın: Her harcamanızı yazmayı alışkanlık edinin. Yazılmayan şeyler uçar gider. Otopark ücreti, kütüphane aidatı, tost, ayran gibi ufak harcamalarınızı da her akşam bütçe defterinize yazın.

11. Düzenli olun: Gecikmiş araba cezası, günü geçmiş fatura gibi gereksiz ödemeler yapmamak için düzenli olun, kendinize hatırlatma e-postaları gönderin.

12. Çevre oluşturun: Kariyeriniz ve geleceğiniz için gerekli ilişkileri genç yaşta kurmaya başlayın. Yeni arkadaşlar edinin. Sosyal ortamlarda bulunun, kendinizi geliştirin. Bu geleceğiniz için çok önemli!

13. Çalışın: Özellikle hafta sonları 7-8 saat part-time çalışabileceğiniz olanakları araştırın, emek vererek para kazanmayı hissedin. Ayrıca gönüllü programlarını da inceleyin, katılın. Bir taraftan sosyal çevre, bir taraftan da kişisel gelişim sağlarsınız. Hem günümüzde topluma hizmet etmek hepimizin görevi.

14. Ortak olun: Hisse senetleri, yatırım fonları ile tanışın. ₺1'ya bile alabilirsiniz. Alın ve unutun. Türk şirketleri büyürken, siz de onlara ortak olun.

15. Anneanne testi: Çoğu zaman e-posta alıyorum, Özlem Hanım, şu forex işine girsem mi? Özlem Hanım, kafe açsam mı? Özlem Abla, VOB yatırımı yapsam mı? Size bir tüyo: Anneannenize 5 dakika içinde anlatıp ikna edemeyeceğiniz hiçbir şeye girişmeyin. Unutmayın, "gençlik" insanın sahip olduğu en büyük zenginliktir.

Haydi gençler, sizi paranızın efendisi olmaya davet ediyorum. Kendinize hedefler koyun ve onlara ulaşmak için plan yapın. Para kazanın. Akıllıca harcayın. Erkenden biriktirmeye başlayın. Paranızla yatırım yapın. Paranızı yönetin. Paranıza sahip çıkın. Bunu yapabilirsiniz. Çünkü siz, **zeki, çevik ve çalışkansınız**!

Biliyor muydunuz?
2011 yılında Çukurova Üniversitesi tarafından yapılan araştırmaya göre, gençlerin yüzde 60'ı haftada 17 saate yakın süreyi internet başında geçirirken, yüzde 17'si ise bağımlılık ölçüsü sayılan 32 saatten fazla süreyi internette geçiriyor.

Biliyor muydunuz?
TCMB tarafından 2012 yılında yapılan araştırmaya göre Türkiye'de finansal sistemin dışında kalan yetişkinlerin oranı yüzde 51. Bu oran Hollanda'da yüzde 0, Almanya'da yüzde 3, İngiltere'de yüzde 9.

İlk Kazançlarım

İlk para kazanma hikâyem çocukluk yıllarımda, bayramlarda daha çok para almak için herkesin elini iki tur öperek başladı. Özellikle babaannemin elini, parası kalmadığına emin olana dek öpüyordum. Ne kadar fazladan para alsam benim için kârdı!

Sarıyer'de bayram panayırında eşek turu atmak en keyif aldığım şeylerden biriydi, ama ben paramın bir kısmını orada oraya harcıyor, kalanların neredeyse hepsini biriktiriyordum. Birikimlerimi de o dönem iş kurmaya çalışan dayıma veriyordum... Daha sonra bana faiziyle geri ödüyordu. İlk paramı bu şekilde kazanmaya başladım.

Ortaokulda ise evde iş yaparak para kazanıyordum (aile üyelerine masaj yapıyor, tiyatro oynuyor ya da taklit yapıp onları güldürüyordum). Bir de ortaokulda bayram paralarımı diğer aile üyelerine de vermeye başlamıştım. Ailenin en "zengini" bendim gibi bir şey...

Dallas gibi ev...

Lisede İngilizce dersi veriyordum. İngilizce öğretmenim yetişemediği, başlangıç düzeyindeki küçük çocuğu olan ailelere beni önermeyi teklif etmişti. Ailem kabul etti. Ben de uçtum.

Yol parası alıp, yürüyordum, ya da otobüse biniyordum (oysa ki onlar taksi parası veriyordu). Bir gün tam otobüse bineceğim, ailenin annesini gördüm, el sallayarak otobüse bindim. O güldü, ben de...

Günün birinde çok zengin bir ailenin evine gittim, kapıyı uşak açmıştı, eve girdim, "Ne içersiniz?" diye sordu. O güne dek hiç bir garsona (ciddiyim elinde mendil asılıydı) ne içeceğimi söylememiştim. Ne demem gerekiyordu? Havuç suyu desem olmaz, su desem ayıp kaçar, tek bildiğim bu tip evlere benzeyen evlerin olduğu Dallas dizisinde Sue Ellen'ın sürekli 'cin tonik' sipariş ettiğiydi. Bende içime bir sevinç düşerek onu istedim (cin toniğin ne olduğunu bilmiyordum, ama o eve uygun bir şey olduğu kesindi). Görevli bana cin tonik getirdi (o da ne bilsin, belki büyük gösteriyordum.) Neyse, içeceğim geldi, suya benzer bir şey, bir tadına baktım, aman Allah'ım neredeyse kusacaktım...Tam o sırada çocuğun annesi içeri girdi... Neyse ki, cin toniğin rengi suya benziyordu, aynen filmlerdeki gibi bir sahne

olmuştu. Şimdi bu kitabı okuyordur belki de, ama inanın anneyi dün gibi hatırlasam da (çok utanmıştım), isimler silindi gitti.

Üniversitede sürekli çalıştım. Sürekli çalıştım.



Urfa Dilnihat Özyeğin Kız Öğrenci Yurdu'nda kızlarla geçirdiğim o bir gecede aldığım keyfi kelimelerle ifade edebilmem mümkün değil.

SONSÖZ

Önce sağlık, özgürlük, huzur, sevgi, insani değerlerimiz ve en son para. Para yönetme işi de önemli ama o olmadan olmuyor. Siz özelsiniz. Siz güzelsiniz. Siz becerirsiniz. Bu kitapta yazdığım para yönetimi ipuçlarını uygulayarak, hayatınızda para ile olan ilişkinizi baştan yaratabilirsiniz. Siz hayatınızı değiştirmek istiyor musunuz? O halde ne bekliyorsunuz. Para yönetiminizle ilgili her şeyi siz bana sorun, ben cevaplayayım. Bana internet sitemden, televizyondan, gazeteden, seminerlerinden... Her kanaldan ulaşabilirsiniz. Siz karar verin yeter. Ben yanınızdayım.

Para Durumu medya bazlı, milyonlara ulaşan bir finansal okuryazarlık hareketi. Nasıl "oy vermek" sizin temel hakkınızsa, doğru , kolay anlaşılır, kişisel para yönetimi bilgisine ulaşmak da hakkınız. Biz bunu beraber başaracağız. Biliyor musunuz, siz de bu hareketin parçası olabilirsiniz. Tek yapmanız gereken bu kitapta yazanları uygulamak ve bu aydınlatıcı bilgileri sürekli takip ederek çevrenizle de paylaşmak. Mevlana'nın dediği gibi, "Bir mum diğer bir mumu yakmakla ışığından hiçbir şey kaybetmez." Biz bu "para" işini beraberce çözeceğiz, ben kararlıyım, ya siz? Haydi o zaman hep beraber...



Ferit F. Şahenk - Doğuş Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Beni finansal okuryazarlık girişimcisi olma yolunda cesaretlendiren, güçlendiren, "Türkiye için herşeye varım, yürü Özlem!" diyen Ferit Bey'e teşekkürü bir borç bilirim.



Para Durumu'na ilk başladığım sene ne bildiysem sevgili, İstanbul hanımefendisi 85 yaşındaki anneanneme anlattım. "Kızım anlamadım" deyince, tekrar tekrar denedim. O beni bütün bu konuları size anlatabilmem için eğiten 'müthiş' kadın. Sizlere de bir mesajı var: "Genç kızlar, yapacağınız en büyük yatırım, kolunuza takacağınız eğitim bileziğidir." Seni çok seviyorum anneannem.



Esra-BOZKIR- Ozge OZSOY- Fethi DENIZMEN- Ceylan CELIK- Ozlem DENIZMEN- Pelin KABALAK- Orhan EMEK- Aysegul DOGAN- Koray PARKIN (oturan)

Hayatta bir şey başarmak istiyorsanız ve hakikaten başarmak istiyorsanız, birinci şart 'ekip'. Ama nasıl bir ekip...? Tıpkı bizimki gibi; heyecanlı, çalışkan, azimli ve işin özüne inanan bir ekip... Para Durumu'nda işin özü, tüm Türkiye'yi finansal okuryazarlık bilincine kavuşturmak! Bu kitabı ekibimin büyük katkılarıyla hazırladım, hepsini çok seviyorum, onlara teşekkür ediyorum...

BU KİTAPTA KULLANILAN KAYNAKLAR

• 2011 Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Türkiye'de Ailelerin Eğitim İhtiyaçları Analiz Raporu

• TÜİK 2010 Yaşam Memnuniyeti araştırması

• Stanford Üniversitesi araştırmaları

• Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ve Citibank, "Türk toplumunda tüketim ve tasarruf alışkanlıkları araştırması"

• www.tuik.gov.tr

• "Aç Gezegen / Hungry Planet" kitabı

• Tisva Yayınları

• http://en.wikipedia.org/wiki/Michael_Carroll_(lottery_winner)

• Türkiye Eğitim Gönüllüler Vakfı, Türk Gençlerinde Gönüllülük ve Sosyal Sermaye Sonuç Raporu 19.12.2008

• http://www.milliyet.com.tr/Yasam/HaberDetay.aspx?

• Koton Konsey Araştırması http://www.cotton.org/

• msnbc.com

• http://www.sabah.com.tr/Dunya/2012/03/16/hesabi-odememek-icin-55nci-kattan-atladilar

• http://guynameddave.com/100-thing-challenge/

• MasterCard, Master Index araştırması 2011. Türk Halkının Kredi / Banka Kartı Kullanım, Tasarruf ve Harcama Eğilimleri

• Yüksek Büyümenin Sürdürülebilirliği: Yurt İçi Tasarrufların Rolü Konulu Konferans, Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan

• http://www.tuik.gov.tr

• Dünyada ve Türkiye'de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim TCMB 2011 MART

• BDDK Yıllık Faaliyet raporu 2011

• TCMB Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunları (Kabul tarihi 23-02-2006)

• Bankalararası Kart Merkezi, Kart Monitör Yayınları 2011

• Sosyal Sigortalar Kurumu, İşsizlik Sigortası. (www.alomaliye.com/issizlik_sigortasi.htm)

• Genel Sağlık Sigortası Kapsamında Gelir Tespiti, Tescil ve İzleme Sürecine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, 05-12-2011

(http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/12/20111228-7.htm)

• http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/0/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/AIM_Yayin_ve_Raporlar_Yillik_Yayinlar_2010_yatirimcianalizi2010.pdf

• http://www.tmsf.org.tr/sss.tr

• Sermaye Piyasası Algı ve Yatırım Potansiyeli Belirleme Araştırması, Nisan 2011,

(http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/0/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/ETM_baskanin_konusmalari_SP_algi_anketi_basin_sunumu_13042011.pdf)

- TKYD Yayınları ve araştırmaları
- TSPAKB Yayınları ve araştırmaları
- EGM Yayınları ve araştırmaları
- TCMB Yayınları ve araştırmaları
- 2011 Küresel Girişimcilik İzleme Raporu (GEM)
- www.kobidestek.org, Prof. Dr. Bülent Gülçubuk, Şubat 2012
- TÜİK İstatistik Göstergeler 1923-2010, www.tuik.gov.tr/IcerikGetir.do?istab_id=158

[1] Detaylı bilgi için "Portakalı Soydum" bölümüne bakabilirsiniz.

[2] Amerika'nın en sevilen dadı karakteri. Her çocuğun düşlediği dadı.

[3] Detaylı bilgi için "10 Saniye Testi" bölümüne bakabilirsiniz.

[4] Global Property Guide